Determinanten der Investitionsentscheidung in südasiatischen Entwicklungsländern

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
bei der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von
Dipl.-Kfm. Peter Gropengießer
aus Glienicke
bei Berlin

Berlin 1965

1966

Druck:
ERNST-REUTER-GESELLSCHAFT
der Förderer und Freunde der Freien Universität Berlin e.V.
DISSERTATIONS-DRUCKSTELLE
1 Berlin 33, Garystr. 45

Determinanten der Investitionsentscheidung in südasiatischen Entwicklungsländern

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
bei der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Freien Universität Berlin

UNIVERSITEITSBIBLIOTHEEK - LEIDEN -

vorgelegt von
Dipl.-Kfm. Peter Gropengießer
aus Glienicke
bei Berlin

Berlin 1965

Dekan: Prof. Dr. Bernhard Bellinger
Referent: Prof. Dr. Erich Thieß
Korreferent: Prof. Dr. Johannes Stupka
Tag der mündlichen Prüfung: 7. Februar 1966

Inhaltsverzeichnis

Seite

I. Die Entwicklungshilfe als zentrales Problem unserer Zeit 1

II. Terminologische Abgrenzungen und Problemstellung 3

A. Die Entwicklungsländer 3

B. Direktinvestitionen 7

C. Zum Begriff der Investitionsdeterminante 9

III. Das System der Investitionsdeterminanten - dargestellt am Beispiel der südasiatischen Entwicklungsländer 14

A. Außerwirtschaftliche Determinanten 14

1. Die Bevölkerung Südasiens 14

a) Bevölkerungswachstum und Struktur der Bevölkerung 15

b) Die Großfamilie 21

c) Der Bildungsstand der Bevölkerung. 24

d) Das traditionale Element in der Bevölkerung 27

aa) Die Auswirkungen der Religion. 28

bb) Das Kastenwesen 33

e) Wirtschaftsgesinnung und Unternehmertum 36

2. Politische und soziale Faktoren 39

a) Staatsaufbau und politische Kräfte 40

b) Die soziale Situation der Bevölkerung 44

aa) Der Lebensstandard 45

bb) Der "International Demonstration Effect" 47

B. Gesamtwirtschaftliche Determinanten 51

1. Die Wirtschaftsordnung der südasiatischen Länder 51

2. Staatliche Wirtschaftspläne und ihre Aussagefähigkeit für die Gründungsentscheidungen 56

a) Die Mehrjahrespläne 56

aa) Indien 58

bb) Pakistan 60

cc) Thailand 62

Seite

b) Der Staat als Unternehmer..... 64
aa) Infrastrukturaufgaben..... 67
bb) Die öffentliche Hand im privatwirtschaftlichen Bereich..... 76
3. Die Regierungspolitik gegenüber Auslandsinvestitionen..... 82
a) Investitionsgesetze und Wirtschaftspraxis..... 83
b) Zwischenstaatliche Vereinbarungen..... 90
aa) Investitionsförderungsverträge..... 92
bb) Die Entwürfe einer multilateralen Schutzkonvention..... 97
cc) Völkerrechtliche Probleme..... 99
4. Die außenwirtschaftliche Situation..... 102
a) Die Exportsituation..... 103
b) Die Importsituation..... 108
c) Die Repatriierung des eingesetzten Kapitals und der laufenden Gewinne..... 113

C. Betriebswirtschaftliche Determinanten..... 118
1. Die Wahl des Investitionsobjektes..... 119
a) Der Produktionszweig..... 121
b) Standortprobleme..... 125
c) Materialwirtschaftliche Probleme..... 130
d) Die Unternehmensgröße..... 135
2. Die Wahl der wirtschaftlich richtigen Unternehmungsform..... 140
a) Die Errichtung einer Zweigniederlassung 141
aa) Rechtliche Gesichtspunkte..... 141
bb) Wirtschaftliche Überlegungen..... 144
b) Die Gründung einer Tochtergesellschaft. 147
aa) als Partnership..... 148
bb) als Company..... 150
c) Die Joint Ventures (Partnerschaftsunternehmen)..... 157
aa) Zur Frage der Beteiligungshöhe..... 158
bb) Probleme der Partnerwahl..... 162
cc) Partnerschaft im Management..... 165
dd) Deutsche Partner indischer Unternehmen..... 168

Seite

3. Probleme des Faktoreinsatzes..... 172
a) Der Produktionsfaktor Arbeit..... 173
aa) Der Südasiate in der Industrie..... 174
bb) Die Lohnhöhe..... 181
cc) Die Beschäftigung ausländischen Personals in südasiatischen Unternehmen..... 190
b) Das Verhältnis von arbeits- und kapitalintensiven Fertigungsverfahren..... 195
aa) Möglichkeiten und Grenzen der Übernahme von Technologien aus den entwickelten Ländern..... 196
bb) Die Faktorkombination unter Risikogesichtspunkten..... 198
4. Absatzwirtschaftliche Faktoren..... 203
a) Probleme der Absatzplanung..... 204
aa) Der Markt für Investitionsgüter..... 206
bb) Der Markt für Konsumgüter..... 209
b) Konkurrenzverhältnisse und Preisgestaltung..... 214
c) Besonderheiten in der Werbung..... 217
5. Die Finanzierung von Direktinvestitionen... 221
a) Die Möglichkeiten der Selbstfinanzierung..... 222
b) Die Finanzierung über den südasiatischen Kreditmarkt..... 227
c) Die internationale Finanzierung von Auslandsinvestitionen..... 232
aa) Die finanzielle Förderung durch die Bundesrepublik..... 232
bb) Die Finanzierung mit Hilfe der International Finance Corporation (IFC)..... 236
6. Steuerliche Probleme..... 240
a) Das nationale Steuerrecht..... 241
aa) Unbeschränkte und beschränkte Steuerpflicht..... 242
bb) Die steuerliche Belastung von Direktinvestitionen in den einzelnen südasiatischen Ländern..... 245
b) Die deutschen Doppelbesteuerungsabkommen mit den südasiatischen Staaten..... 253

Seite

aa) Die Behandlung der Einkünfte aus Direktinvestitionen nach dem deutschen Außensteuerrecht..... 254

bb) Die Wirkungsweise der Doppelbesteuerungsabkommen..... 258

c) Steuererleichterungen der Bundesrepublik Deutschland (Entwicklungshilfe-Steuergesetz)..... 263

IV. Die Erfolgsaussichten von Direktinvestitionen in Südasien..... 266

Tabellenanhang..... 270

Schrifttumsverzeichnis..... 283

Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen..... 315

Währungstabelle..... 316

I. Die Entwicklungsländer als zentrales Problem unserer Zeit

In der gewaltigen ideologischen Auseinandersetzung zwischen Ost und West, die gegenwärtig allen Fragen wirtschaftlicher und politischer Natur ihr Gepräge gibt, kommt den unterentwickelten Ländern eine ständig wachsende Bedeutung zu. Deutlich sind hier die Ansätze einer neuen weltpolitischen Größe, einer 'Dritten Kraft', erkennbar, die eine bemerkenswerte Verschiebung des bisherigen interkontinentalen Gleichgewichts zu bewirken vermag. Mit ihr zeichnet sich eine Tendenz in der weltpolitischen Entwicklung ab, die uns die Hoffnung gibt, vielleicht schon bald den heute noch allbeherrschenden Dualismus Amerika-Rußland zu überwinden, weil er aus dieser Sicht nur noch als Hintergrund für die Beendigung des kolonialen Zeitalters erscheinen kann. Diesen Gedanken gibt auch Behrendt Ausdruck, wenn er schreibt:[1)]

"Ich vermute, dass künftige Generationen, wenn sie auf unsere Zeit zurückblicken und versuchen, ihr charakteristischstes Merkmal zu bestimmen, sie dies nicht in den (bisher) zwei Weltkriegen und auch nicht in Faschismus und Bolschewismus sehen werden. Sie werden eher diese Katastrophen bewerten als auslösende Faktoren für eine andere Erscheinung, die sie wahrscheinlich als die bedeutsamste unserer Epoche betonen werden - nämlich der Beginn der Auflösung der internationalen Hierarchie, der Beginn der internationalen Demokratisierung der Welt durch die Emanzipation der wirtschaftlich und politisch kolonialen Gebiete."

Indem wir diesen gewaltigen Umbruch in der Welt von heute sich vollziehen sehen und uns ferner der Tatsache bewußt werden, daß in jeder Minute elf Menschen auf der Welt Hungers sterben, werden wir höchst eindringlich gemahnt, uns für diese Völker und für die Zustände in diesen Gebieten mitverantwortlich zu fühlen.

Im Bewußtsein der internationalen Solidarität mit den Entwicklungsländern haben die hochindustrialisierten Staaten bereits konkrete Vorstellungen entwickelt, wie

---

1) Behrendt, R.F.: Die wirtschaftliche und soziale Revolution in den unentwickelten Ländern, 2. Aufl., Bern 1959, S. 3.

diesen Gebieten zu helfen ist. Der Leitgedanke lautet: Kapitalexport in all seinen Ausformungen. Für die wirtschaftlich rückständigen Länder wurden insbesondere vier Spielarten relevant:

- Direktinvestitionen,
- Anleihefinanzierungen (portfolio investment),
- Lieferantenkredite und
- Technische Hilfe.

Der Themenstellung entsprechend gilt den Direktinvestitionen im Rahmen dieser Arbeit unser ausschließliches Interesse, da sie durch ihre expansiven Wirkungen für das Wachstum dieser Volkswirtschaften gleichsam der Kristallisationspunkt aller wirtschaftlichen Entwicklung sind.

II. Terminologische Abgrenzungen und Problemstellung

A. Entwicklungsländer

Die neuen, unabhängig gewordenen Nationen werden gemeinhin in dem Begriff Entwicklungsländer zusammengefaßt. Ein Blick in das Schrifttum zeigt jedoch, daß durchaus keine Klarheit darüber besteht, welcher Inhalt diesem Terminus beizulegen ist. Beachtet man die Differenziertheit der Nomenklatur, so ergibt sich, daß allein im deutschen Sprachgebrauch von Entwicklungsländern, unterentwickelten Gebieten, entwicklungsfähigen, armen, rückständigen, wenig entwickelten, materiell zurückgebliebenen oder unterprivilegierten Ländern die Rede ist.

In der deutschen Fachdiskussion hat sich der Begriff 'unterentwickelte Länder' durchgesetzt. Diese Ausdrucksweise wird aber von zahlreichen Autoren mit der Begründung abgelehnt, daß sie keine Rücksicht auf die Gefühle der Bevölkerung jener Gebiete nähme. Darüber hinaus kritisiert Muddathir, daß der Terminus unterentwickelte Länder eine generelle Unterentwicklung auf allen Gebieten impliziere, also auch eine Unterentwicklung der Kultur, Zivilisation und des seelischen Verhaltens. Er tritt deshalb dafür ein, präziser von 'wirtschaftlich unterentwickelten Ländern' zu sprechen.[1)]

Es sei an dieser Stelle expressis verbis betont, daß der Begriff unterentwickelt oder ein sinnverwandtes Wort im Rahmen dieser Untersuchung lediglich zur Charakterisierung der technologischen, wirtschaftlichen und organisatorischen Lebensbereiche gebraucht wird; es ist mit diesem Terminus aber kein Werturteil über die menschlichen, geistigen und seelischen Qualitäten dieser Völker beabsichtigt.

---

1) Muddathir, A.: Die Industrialisierung der wirtschaftlich unterentwickelten afrikanischen Länder und ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft, Volkswirtschaftliche Schriften Heft 31, Berlin 1957, S. 13.

Unter den zahlreichen Definitionsversuchen, die im Wege isolierender Abstraktion aus der verwirrenden Vielfalt der Realität die wesentlichen Gemeinsamkeiten der Entwicklungsländer herausgearbeitet haben, sind jene zahlenmäßig am stärksten vertreten, die den Lebensstandard oder das reale Durchschnittseinkommen je Kopf der Bevölkerung als ausschließlichen Beurteilungsmaßstab wählen. So definieren Buchanan & Ellis: "An economically underdeveloped country is one which on the average affords its inhabitants an end product of consumption and material well-being appreciably inferior to that provided by the economies of the developed countries."[1)]

Ähnlich skizziert auch Staley diesen Begriff. Er versteht unter einem Entwicklungsland "a country characterized (1) by mass poverty which is chronic and not the result of some temporary misfortune, and (2) by obsolete methods of production and social organization, which means that the poverty is not entirely due to poor natural resources and hence could presumably be lessened by methods already proved in other countries."[2)]

Die Weltbank ist gleichfalls um keine allgemeine Begriffsklärung bemüht, wenn sie die Entwicklungsländer definiert als "vast areas of the world, in which income per capita and consequently the average standard of living is below the level prevailing generally in Western Europe, United States, Canada, Australia and New Zealand".[3)]

Kritisch ist gegen diese an einem singulären Merkmal haftenden Definitionsversuche einzuwenden, daß die Autoren

---

1) Buchanan, N.S., & Ellis, H.S.: Approaches to Economic Development, New York 1955, S. 3.

2) Staley, E.: The Future of Underdeveloped Countries, New York 1954, S. 13.

3) Measures for Economic Development of Underdeveloped Countries: Report by a Group of Experts Appointed by the Secretary General of the United Nations, New York, 1951, United Nations Publications 1956, II B 2,Kap.I.

ihren Lagebeurteilungen westliche Maßstäbe zugrunde legen und nicht nach objektiven Standardmerkmalen suchen. Insbesondere erscheint das Pro-Kopf-Einkommen als Abgrenzungskriterium wenig geeignet, da sich hinter einer befriedigenden Durchschnittsziffer erhebliche Unterschiede in der Einkommensverteilung verbergen können.

Zahlreiche Wirtschaftswissenschaftler haben eingedenk dieser Tatsache einen breiten Katalog von Merkmalen erarbeitet, um das Phänomen Entwicklungsländer zu beschreiben. Das wohl detaillierteste Verzeichnis stammt von Leibenstein; seine Merkmale liegen auf allgemeinwirtschaftlichem, landwirtschaftlichem, demographischem, kulturell-politischem sowie auf technischem Gebiet und umfassen nicht weniger als 34 Einzelpunkte.[1] Mit ähnlicher Akribie hat auch Hesse die Hauptwesenszüge der unterentwickelten Länder zusammengetragen.[2] - Es ist hier jedoch nicht der Ort, die verschiedenen Merkmalskataloge en détail zu entwickeln und abschließend zu beurteilen; für Zwecke dieser Arbeit dürfte es vielmehr ausreichen, die wirtschaftlich rückständigen Gebiete durch nachstehende Punkte zu charakterisieren:[3]

1) Extrem niedriges Pro-Kopf-Realeinkommen,
2) geringe Ersparnisse und eine niedrige Investitionsquote,
3) geringer Einsatz des Faktors Kapital,
4) niedrige Produktivität des Faktors Arbeit,
5) überwiegende Betätigung der Menschen in der Landwirtschaft,
6) Ausrichtung der Produktionsstruktur auf wenige Erzeugnisse (Monokulturen),
7) Bodenschätze und natürliche Hilfsquellen der Länder sind größtenteils noch unerschlossen.

---

1) Leibenstein, H.: Economic Backwardness and Economic Growth, New York/London 1957, S. 40 ff.

2) Hesse, K.: Entwicklungsländer und Entwicklungshilfen an der Wende des Kolonialzeitalters, Berlin 1962, S. 20.

3) Guth, W.: Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Basel/Tübingen 1957, S. 71.

Diese Symptome sind nahezu allen Entwicklungsländern gemeinsam, wenn auch mit unterschiedlicher Intensität in der Ausprägung.[1] Versucht man, mit Hilfe der genannten Merkmale den Raum der Entwicklungsländer zu lokalisieren, so wird ein breiter Staatengürtel erkennbar, der sich - nur wenige Länder ausgenommen - in Mittel- und Südamerika beginnend, über Südeuropa, Afrika, den Vorderen Orient bis in den Fernen Osten erstreckt.[2]

Da es sich bei den Entwicklungsländern jedoch um eine durchaus heterogene Staatengruppe handelt, ist eine globale Untersuchung dieser Länder nicht möglich. Wir sahen uns deshalb bei der Formulierung des Themas gezwungen, die Untersuchung auf den südasiatischen Raum einzuengen. Unter Südasien wird in dieser Arbeit jene zusammenhängende Ländergruppe verstanden, die sich über Pakistan, Indien und Ceylon bis nach Burma und Thailand erstreckt. Die Wirtschaftsstruktur in dieser Zone ist nicht nur allgemein gesehen, sondern auch im Hinblick auf die landwirtschaftliche und industrielle Entwicklung relativ gleichförmig. Es erscheint daher gerechtfertigt, diese Länder als eine Einheit zu behandeln. Baade hebt insbesondere sieben Punkte hervor, in denen die strukturellen Probleme dieser Volkswirtschaften teilweise übereinstimmen:[3]

"1. rasches Anwachsen der Bevölkerung,
2. ungenügendes Steigen der Nahrungsproduktion,
3. praktischer Mangel an Bodenreserven, die der einzelne in Kultur nehmen könnte; infolgedessen riesiger Bedarf an Investitionen in der Landwirtschaft,
4. überragende Bedeutung der Bewässerungswirtschaft für die Steigerung der Nahrungsproduktion,

---

1) So will etwa Rostow innerhalb der Gruppe der wirtschaftlich unterentwickelten Länder vier Typen unterscheiden (Rostow, W.W.: Stadien wirtschaftlichen Wachstums, Göttingen 1960, S. 61 f.).

2) Siehe hierzu auch: Verordnung über die Entwicklungsländer im Sinn des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes, BStBl Teil I, 1964, S. 354.

3) Baade, F.: Der Wettlauf zum Jahre 2000, Oldenburg 1960, S. 123.

5. Überfluß an Arbeitskräften in der Landwirtschaft,
6. ungenügende Entwicklung des Bildungswesens,
7. Notwendigkeit der Mobilisierung der brachliegenden Arbeitskräfte."

Da die allgemeine politische Lage in Ceylon und Burma gegenwärtig jedoch praktisch keinen Raum für eine Betätigung privater ausländischer Investoren läßt, erscheint eine weitere Einengung des Untersuchungsgegenstandes auf die Länder Pakistan, Indien und Thailand unerläßlich. Wenn im folgenden daher von Südasien gesprochen wird, so sind grundsätzlich diese drei Staaten gemeint; nichtsdestoweniger haben jedoch die meisten Aussagen über die außerwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Investitionsdeterminanten auch für die Verhältnisse in Ceylon und Burma Gültigkeit.

B. Direktinvestitionen

Zunächst sei herausgestellt, was unter Investitionen im allgemeinen und Direktinvestitionen in Entwicklungsländern im besonderen verstanden werden soll. Schmalenbach bestimmt den Begriff der Investition wie folgt: "Der Begriff der I n v e s t i e r u n g ist, daß Güter, die bisher Güter des freien Kapitals waren oder aus ihrem bisherigen Verbande herausgerissen wurden, zu einer neuen Wirtschaftseinheit, in der Regel zu einem neuen Gebrauchsgegenstand vereinigt werden. Die neue Wirtschaftseinheit bzw. der Gebrauchsgegenstand kann eine ganze Unternehmung, ein Stück einer Unternehmung, eine Einzelmaschine oder sonst eine Wirtschaftsanlage sein."[1)] Bringt man die in dieser Definition genannten Faktoren auf eine kurze Formel, so ergibt sich: Investieren heißt Umwandeln von Zahlungsmitteln in Realvermögen.

Grundsätzlich schließt diese allgemeine und weite Begriffsfassung den Tatbestand der Direktinvestition ein.

1) Schmalenbach, E.: Kapital Kredit und Zins in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung, 4.verb.u.erw.Aufl., bearbeitet von R. Bauer, Köln/Opladen 1961, S. 85.

Sie erfährt nur insofern eine spezielle Ausdeutung, als der Terminus Direktinvestition lediglich den Erwerb von Beteiligungen an bestehenden oder neu zu errichtenden Unternehmen sowie die Gründung von Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften etc. in wirtschaftlich unterentwickelten Gebieten beinhaltet. Der Komplex der Direktinvestitionen deckt sich also weitgehend mit dem, was die betriebswirtschaftliche Literatur als Erweiterungs- oder Neuinvestition kennzeichnet.

Für Zwecke dieser Untersuchung wird der Begriff der Direktinvestition lediglich auf private Investitionen im industriellen Sektor erstreckt; unerörtert bleiben somit die speziellen Probleme der Handelsbetriebe, Kreditinstitute, Beratungsfirmen (Consulting-Engineer-Büros), internationaler Finanzkonsortien etc.

Die Frage, ob der Unternehmer in Südasien oder anderen rückständigen Gebieten überhaupt investieren sollte, sei wegen ihrer strengen und unbedingten Form vermieden. Wir führen vielmehr als Prämisse ein, daß ausländische Kapitalgeber prinzipiell bereit sind, in den Entwicklungsländern zu investieren. Mögliche Motive, die eine solche Bereitschaft begründen könnten, seien katalogartig genannt:

- Erweiterung alter und Erschließung neuer Märkte;
- eine auf Importrestriktionen gerichtete Außenhandelspolitik der Entwicklungsländer;
- Orientierung an den Handlungen der Konkurrenz;
- Präferenzen und Kostenvorteile;
- Sicherung der Rohstoffbasis[1].

Im allgemeinen wird der private Unternehmer in den Entwicklungsgebieten mit einer Vielzahl konkurrierender Investitionsmöglichkeiten konfrontiert. Er bedarf daher eines Auswahlkriteriums, das ihm eine klare und eindeuti-

1) Dies war während der Nachkriegszeit ein entscheidendes Motiv für Direktinvestitionen der USA (vgl. Guth, W.: a.a.O., S. 36).

ge Entscheidung für eine Investitionsalternative erlaubt. Zu diesem Zweck sei als allgemeine Grundorientierung das erwerbswirtschaftliche Prinzip in der Form der individuellen Gewinnmaximierung als seiner letzten Steigerung in die Betrachtung eingeführt: Von mehreren zur Diskussion stehenden Investitionen wird der Unternehmer diejenige verwirklichen, welche ihm die positive Differenz zwischen erwarteten Erträgen und erwarteten Kosten maximiert.

Ein derartiges Verhalten sollte auch im wohlverstandenen Interesse der Entwicklungsländer liegen; denn nur so ist verbürgt, daß der überaus knappe Faktor Kapital optimal eingesetzt wird. Makroökonomische Nutzenüberlegungen, namentlich die 'social marginal productivity' der verschiedenen Projekte,[1)] sind für die unternehmerische Investitionsentscheidung ohne Bedeutung, da volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Grenzproduktivität des Kapitals in den Entwicklungsländern weit auseinanderklaffen.

C. Zum Begriff der Investitionsdeterminante

In der Literatur zur Investitionstheorie und Wirtschaftlichkeitsrechnung wird grundsätzlich nur von dem Datenkranz gesprochen, der in den Investitionskalkül des Unternehmers eingeht, ohne daß die Autoren expressis verbis definieren, was sie als Investitionsdeterminanten qualifizieren wollen. Diese Tatsache findet ihre Rechtfertigung wohl in dem Umstand, daß es nahezu unmöglich ist, alle potentiellen Einflußgrößen zu erkennen und problemadäquat zu gewichten. Für Zwecke dieser Arbeit sollen als Investitionsdeterminanten ganz allgemein diejenigen Faktoren begriffen werden, denen der Unternehmer in seinem Kalkül Beachtung schenken muß.

Eine Systematik der Einflußgrößen kann von nachstehender Dreiteilung ausgehen:

1) Zu diesem Punkt sei insonderheit verwiesen auf: Leibenstein, H.: a.a.O.; Investment Criteria and Economic Growth, London 1961.

- außerwirtschaftliche,
- gesamtwirtschaftliche und
- betriebswirtschaftliche Investitionsdeterminanten.

Da nach Kosiol "die Gesamtheit allen Wirtschaftsgeschehens in der realen Wirklichkeit" zum Erfahrungsobjekt der Wirtschaftswissenschaft gehört[1], es also methodisch nur durch isolierende Abstraktion möglich ist, das Phänomen Wirtschaft aus den tatsächlichen Erscheinungen der menschlichen Kulturwelt herauszuschälen, begegnet die Abgrenzung der einzelnen Datengruppen erheblichen Schwierigkeiten. Wiewohl diese Interdependenz zwischen allen Erscheinungen menschlichen Lebens nicht auflösbar ist, sei rein kasuistisch hervorgehoben, was unter außerwirtschaftlichen Determinanten zu verstehen ist, um so das Betätigungsfeld der Wirtschaft als Residuum zu gewinnen. Demographische, ethnologische, anthropologische, geographische und klimatische Gegebenheiten sowie Politik und Religion sind Hauptkomponenten dieser Gruppe.

Eine derart bestimmte 'Restgröße Wirtschaft' bildet das Orientierungszentrum sowohl für die Volkswirtschaftslehre als auch für die Betriebswirtschaftslehre. Unterschiede zwischen beiden Disziplinen liegen in den Denkansätzen. Kosiol führt hierzu aus: "Die Volkswirtschaftslehre betrachtet die Wirtschaft primär als Gesamtphänomen, als Wirkungszusammenhang, als "totale", die Betriebswirtschaftslehre dagegen als gegliederten Komplex, als Zusammengesetztheit aus Wirtschaftseinheiten, als "compositum"."[2]

Volkswirtschaftliche Einflußgrößen seien daher diejenigen genannt, welche die Wirtschaft als 'Gesamtphänomen' begreifen und verändern. Als betriebswirtschaftliche Faktoren gelten dann solche, die bei der Durchführung der Pro-

1) Kosiol, E.: Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB, 31. Jg., 1961, S. 130.

2) Kosiol, E.: a.a.O., S. 133.

duktionsaufgabe des Unternehmens entstehen.

Eine so versuchte Abgrenzung der verschiedenen Gruppen von Investitionsdeterminanten könnte leicht in den Verdacht geraten, daß es sich hier um drei durchaus selbständige und voneinander unabhängige Teilaspekte des Problems der Direktinvestitionen handelt, so daß eine einzelwirtschaftliche Investitionsentscheidung lediglich die relevanten betriebswirtschaftlichen Daten zu berücksichtigen habe. Einer derartigen Ansicht muß mit Entschiedenheit widersprochen werden; denn sie verkennt ganz offensichtlich die Vielschichtigkeit des Investitionskalküls und die nicht auflösbare Interdependenz zwischen den einzelnen Faktorgruppen.

Mit Recht weist Epstein auf eine bedauerliche Lücke in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Problem der wirtschaftlichen Entwicklung im allgemeinen und den Entwicklungsländern im besonderen hin, nämlich auf den Umstand, daß diese Probleme entweder einseitig wirtschaftstheoretisch oder einseitig ethnologisch diskutiert werden. Eine Erforschung der Probleme wirtschaftlicher Entwicklung in den 'backward countries', etwa im Rahmen eines wirtschaftswissenschaftlich-ethnologischen Studiums dieser Fragen, unterbleibt dagegen im allgemeinen. Diese einseitige Betrachtungsweise hindert naturgemäß die generelle wissenschaftliche Aussagemöglichkeit und schränkt uno actu in entscheidendem Maße die praktische Verwertbarkeit der Untersuchungsergebnisse ein. Für fundierte Aussagen über die wirtschaftliche Entwicklung sind nach Auffassung von Epstein 'case studies', d.h. Untersuchungen mit bewußter Beschränkung des zu analysierenden Gegenstandes, etwa auf eine bestimmte Volks- oder Ländergruppe oder auf eine bestimmte repräsentative Industrie, ungleich wertvoller.[1)]

1) Epstein, T.S.: Economic Development and Social Change in South India, Manchester 1962, S. 1 ff; siehe hierzu auch Schott, R.: Beiträge der Ethnologie zur Entwicklungsländerforschung, in: Kulturen im Umbruch, Studien zur Problematik und Analyse des Kulturwandels in Entwicklungsländern, Freiburger Studien zur Politik und Soziologie, Hrsg.: A. Bergsträsser, Freiburg i. B. 1962, S. 14 f.

Soll eine Investitionsentscheidung zu konkreten, in der wirtschaftlichen Realität der südasiatischen Länder nachvollziehbaren Entscheidungen führen, erscheint eine Zusammenschau aller Investitionsdeterminanten unerläßlich. Nur wenn der Investor die bedingungslose Bereitschaft zu interdisziplinärer Zusammenarbeit mit den verschiedenen in seinen Kalkül einmündenden Wissenszweigen hat, lassen sich wissenschaftlich fundierte und zugleich wirklichkeitsnahe Entscheidungen treffen. Der Investor sollte sich daher auch die wissenschaftlichen Ergebnisse der Religionsforschung, Soziologie, Politologie, Ethnologie etc. für die praktische Investitionsentscheidung dienstbar machen und nicht einseitig auf der Basis gesamtwirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Einflußgrößen planen. Wie wichtig gerade die Beachtung ethnischer Besonderheiten für die Investitionsplanung sein kann, zeigt ein Beispiel aus dem mit deutscher Hilfe errichteten indischen Stahlwerk Rourkela. Hier verweigerten eines Tages indische Hilfskräfte die Arbeit an einer Reihe von Maschinen; der Grund: sie hatten entdeckt, daß die Maschinen Lederdichtungen besaßen. Leder ist ein Kuhprodukt, und Kühe sind in Indien heilig.[1)]

Die besondere Struktur des Investitionskalküls macht es erforderlich, noch auf eine rein formale Gemeinsamkeit aller Investitionsdeterminanten hinzuweisen, nämlich auf ihre Zukunftsbezogenheit.[2)] Da der Unternehmer auf der Ebene eines begrenzten ökonomischen Horizontes plant und die Zukunft notwendig undurchsichtig ist, muß er mit Hilfe von Antizipationen die zukünftigen Geschehensabläufe zu bewerten suchen. Die Unsicherheit, welche derartigen Lagebeurteilungen innewohnt, belastet alle geschäftlichen Maßnahmen und Entscheidungen mit einem unaufhebbaren Risiko. Während der Unternehmer für Projekte in entwickelten Wirtschaftsräumen zumeist auf einen Fundus persönli-

1) Seelmann-Eggebert, R.: Plädoyer für die Völkerkunde, in: FAZ, Nr. 92 vom 21.4.1965, S. 24.

2) Paulsen, A.: Liquidität und Risiko in der wirtschaftlichen Entwicklung, Frankfurt/M/Berlin 1950, S. 71.

cher Erfahrungen zurückgreifen kann, nähert sich eine Investition in Südasien der Einmaligkeit einer 'Innovation'.[1)]

Merk glaubt daher als Kriterium für Investitionen in Entwicklungsländern vermerken zu können, daß die unternehmerische Entscheidung weniger von Renditeüberlegungen bestimmt ist, als vielmehr von der Länge der pay-off-Periode: Nur wenn dieser Zeitraum relativ kurz ist, wird eine Investition als vorteilhaft angesehen.[2)] Der Unternehmer erhält durch diese Kalkulationsmethode eine wertvolle Entscheidungshilfe, die ihm zwar nicht mehr die Garantie gibt, die Investition maximalen Gewinns zu realisieren, dafür aber seinen Kalkül auf eine sichere Basis stellt.

---

1) Aubrey, H.G.: Investment Decisions in Underdeveloped Countries, in: Capital Formation and Economic Growth, Princeton 1955, S. 407.

2) Merk, G.: Der Zinssatz und Kapitalverschiebungen nach Entwicklungsländern, in: ZfN Bd. 19 (1959), S. 495.

III. Das System der Investitionsdeterminanten - dargestellt am Beispiel der südasiatischen Entwicklungsländer

A. Außerwirtschaftliche Determinanten

1. Die Bevölkerung Südasiens

In einem ersten Punkt unserer Analyse sei zunächst der besonderen Problematik des menschlichen Faktors nachgegangen, da hier wohl der Schlüssel für alle Risiken und Chancen einer Direktinvestition in Südasien zu suchen ist. Denn, wie das aufmerksame Studium dieser Länder erweist, sind die entscheidenden Ursachen ihrer Unterentwicklung weder rein wirtschaftlicher noch ausschließlich biologischer Natur, sondern nicht zuletzt kultureller und gesellschaftlicher Art; sie sind zu sehen in gesellschaftlichen Verhaltensweisen und eigenständigen sozialen Strukturen, die sich durch exogene Impulse nur allmählich umgestalten lassen.

Wir betrachten es daher als unsere Aufgabe, neben den demographischen Entwicklungstendenzen in Südasien, die Auswirkungen der gesellschaftlichen Strukturen, insbesondere der traditionalen Schichtungs- und Besitzverteilungssysteme, auf das Bildungswesen sowie die Staats- und Rechtsordnungen insoweit darzustellen, als sie für eine fundierte Investitionsentscheidung wichtig werden können.

Die eminente Bedeutung einer genauen Kenntnis der sozialen Gebilde, ihrer Eigenarten und Tabus wird auch durch die Erfahrung unterstrichen, daß oft gerade Kleinigkeiten und winzige Unbedachtsamkeiten über Erfolg oder Mißerfolg einer Unternehmensgründung entscheiden. Beispielhaft sei hier ein von Conzelmann mitgeteilter Fall wiedergegeben:[1)]

"So haben die Japaner in Mittelburma ..., vertrauend auf das dafür geeignete Klima, eine Seidengarnspinnerei errichtet; sie übersahen aber, daß die dortige buddhisti-

1) Conzelmann, P.: Probleme der Entwicklungsförderung, in: Schmollers Jahrbuch, 80. Jg., 1960, S. 585.

sche Bevölkerung die Seidenraupenzucht aus religiösen Gründen ablehnt - nun steht die Fabrik still."

a) Bevölkerungswachstum und Struktur der Bevölkerung

Während sich für zahlreiche europäische Staaten - auch der östlichen Hemisphäre - eine relative Stagnation der Bevölkerungszunahme feststellen läßt, erleben die asiatischen Länder zurzeit eine wahre Bevölkerungsexplosion. Sie ist in etwa vergleichbar der jähen Bevölkerungsvermehrung in Europa seit der Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert, also an der Schwelle zum industriellen Zeitalter. "In dem Jahrhundert vor dem Ersten Weltkrieg haben sich", wie Schmitt schreibt, "die Europäer in Europa fast verdreifacht und zugleich zwei andere Erdteile, den amerikanischen und australischen, mit ihren Auswanderern besiedelt".[1)]

Die Entwicklung der Weltbevölkerung mögen einige statistische Angaben der United Nations verdeutlichen, die Spindler, wenn auch in anderem Zusammenhang, wiedergibt:[2)]

	1800	1955
Europa einschließlich der UdSSR	188	609
Nord-, Süd- und Mittelamerika	29	277
Asien, Afrika und Ozeanien	702	1717
insgesamt (in Mio.):	919	2603

Betrachtet man die Veränderungen der Bevölkerungszahl während dieser 155 Jahre, so wird deutlich, daß die Bevölkerung der jetzt entwickelten Staaten relativ am stärksten zunahm, daß jedoch in absoluten Ziffern, die Bevölkerungsvermehrung in den afroasiatischen Ländern gravierender ist als in den übrigen Gebieten der Welt, d.h. die biologische Revolution in den materiell rückständigen Ländern vollzieht sich viel elementarer, mit größerer Dynamik und umfaßt mehr als die Hälfte der Erdbevölkerung.

1) Schmitt, M.: Partnerschaft mit Entwicklungsländern, 2. Aufl., Stuttgart-Degerloch 1960, S. 29.

2) Spindler, J.v.: Das wirtschaftliche Wachstum der Entwicklungsländer, Stuttgart 1963, S. 65.

Tabelle I vermittelt einen Überblick, welche düsteren Prognosen für die nächsten vierzig Jahre gestellt werden.[1] Danach wird sich die Erdbevölkerung bis zum Jahre 2000 verdoppeln, während die Gruppe der Entwicklungsvölker im gleichen Zeitraum ein Wachstum von mehr als 250 Prozent erfahren wird.

Die Bevölkerungsvermehrung ist in den einzelnen südasiatischen Ländern jedoch unterschiedlich stark. Die wohl höchste absolute Zuwachsrate verzeichnet die Indische Union. Nach einer Veröffentlichung der Tata Industries Private Limited hat sich die indische Bevölkerung während der vergangenen sechzig Jahre nahezu verdoppelt. Sie wuchs vor allem in dem Jahrzehnt von 1951 bis 1961 um durchschnittlich 7,7 Millionen Menschen jährlich.[2] Damit steht Indien in seiner wirtschaftlichen Entwicklung unter einem beängstigenden Zeitdruck, gilt es doch den Wettlauf zwischen Bevölkerungs- und Nahrungsmittelzuwachs zu gewinnen.[3]

Eine ebenfalls hohe Zuwachsrate weist Pakistan[4] mit etwa 2,1 Prozent im Jahr auf, während die Schätzungen für Thailand[5] bei 2,0 Prozent liegen.

Die außerordentlich rasche Zunahme der Bevölkerung ist aber nicht so sehr die Folge steigender Geburtenziffern als vielmehr einer plötzlichen und sehr einschneidenden Verminderung der Sterblichkeit. Während in den Ländern westlicher Zivilisation dank der ungeheuren Fortschritte der angewandten Naturwissenschaften, vor allem der medizinischen Forschung, die Lebenserwartung während der letzten 80 Jahre gewaltig anstieg, setzte in den südasiatischen Ländern mit mehr als einem Drittel der Weltbevölkerung eine ähnliche Entwicklung praktisch erst 1945 ein.

---

1) Siehe Tabelle I im Anhang.

2) Siehe Tabelle II im Anhang.

3) Einzelheiten zu diesem Problem finden sich bei Ghosh: Indian Economy, its Nature and Problems, Calcutta 1957; auf S. 13 heißt es: "Time is the most dangerous enemy of the underdeveloped nations".

4) Haq, M.U.: The Strategy of Economic Planning. A Case Study of Pakistan, Karachi/Lahore/Dacca 1963, S. 235.

5) OAV: Bericht über das Jahr 1960, Hamburg 1961, S. 129.

Das alle Entwicklungsprobleme überschattende Bevölkerungsproblem ist somit durch einen Eingriff in die natürlichen Lebensformen dieser Gebiete hervorgerufen worden. Er beseitigte das natürliche Regulativ der Anpassung der Bevölkerungszahl an die wirtschaftlichen Gegebenheiten und riß eine sich unaufhaltsam verbreiternde Kluft zwischen Bevölkerungsentwicklung und Zunahme des Nahrungsmittelspielraums auf. Die Abnahme der Sterblichkeit ist gleichsam autonom geworden und dürfte nicht nur bei gleichbleibendem, sondern sogar bei fallendem Lebensstandard anhalten.

Die isolierte Bekämpfung von Krankheiten und Seuchen stellt somit für die Entwicklungsländer einen höchst zweifelhaften Fortschritt dar. Trotz der bitteren Erfahrungen scheuen sich aber die zuständigen Gremien weitgehend, die Konsequenzen aus diesem einseitigen Vorgehen zu ziehen. Nach wie vor wird durch ständige Verbesserung des Gesundheitswesens geradezu hemmungslos auf eine weitere Senkung der Sterberate hingearbeitet. Besonders jene asiatischen Staaten, wie Ceylon, Burma und Thailand, in denen auf Grund relativ günstiger klimatischer Bedingungen und ausreichendem Regenfall heute noch alle Menschen satt zu essen haben, werden deshalb bei unveränderter Entwicklungspolitik, d.h. bei forciertem Ausbau des Gesundheitswesens und vergleichsweise sehr viel geringerem Aufbau wirtschaftlicher Lebensmöglichkeiten, schon in absehbarer Zeit zwangsläufig zu Hungernotstandsgebieten werden, wie wir sie gegenwärtig in weiten Teilen Indiens und Pakistans zu erblicken haben.

Um dieser letztlich existenzbedrohenden Entwicklung zu steuern, sind die Regierungen bemüht, in enger Zusammenarbeit mit den United Nations durch systematische Aufklärung den Gedanken der Familienplanung in den Menschen zu verwurzeln. So richtete die pakistanische Regierung über das ganze Land verteilt "Familienplanungszentren" ein, um das Ansteigen der Bevölkerungszahl um gegenwärtig 7.500 Menschen täglich zu dämpfen. Der geschäftsführende

Sekretär der Planungskommission, S.A. Subhan, empfahl die Sterilisation aller Männer und Frauen, die bereits vier und mehr Kinder haben. Außerdem soll das Mindestalter für eine Heirat auf 16 Jahre bei Frauen bzw. 21 Jahre für Männer heraufgesetzt werden.[1)]

Auch die indische Regierung hat der Familienplanung im Rahmen ihres Dritten Fünfjahresplanes eine Vorrangstellung eingeräumt. In großer Zahl wurden auf dem Lande und in den Städten Familienplanungszentren eingerichtet, Sterilisationen durchgeführt und kostenlos Empfängnisverhütungsmittel an die Bevölkerung verteilt. Unter dem Motto "Happy Family by Choice" werden im ganzen Lande Aufklärungsfeldzüge organisiert, um der traditionellen Vorstellung entgegenzuwirken, daß Kinderreichtum die beste Vorsorge für das Alter darstelle. Gegenwärtig ist der Effekt derartiger Aktionen aber noch gering. Man schätzt, daß etwa 60.000 Familienplanungszentren benötigt werden, um die psychologischen Hemmnisse in der breiten Masse abbauen zu können.[2)3)]

Es ist Clark zuzustimmen, wenn er den Verfechtern der Familienplanung vorwirft, die tatsächlichen Verhältnisse in ihren Ländern mehr oder minder bewußt zu ignorieren. Insbesondere die zuständigen Gremien der United Nations handeln in der irrigen Annahme, daß man die Geburtenzahl sofort und nachhaltig reduzieren könne, sofern nur die neuesten Mittel zur Empfängnisverhütung propagiert und an die Bevölkerung verteilt werden. Die Experten übersehen, daß sowohl Buddhismus als auch Hinduismus und Islam eine große Kinderzahl als besondere Gnade Gottes preisen und daher die Bestrebungen nach Geburtenkontrolle kaum fördern und unterstützen werden. Vergegenwärtigen wir uns die oftmals fanatische Gläubigkeit weiter Bevölke-

---

1) o.V.: Familienplanung in Pakistan, in: FAZ, Nr. 240 vom 16.10.1963, S. 3.

2) Hunck, J.M.: India Tomorrow, Düsseldorf 1963, S. 20.

3) Witzel, D.: Die Bevölkerungslavine bedroht Indien, in: FAZ, Nr. 2 vom 4.1.1965, S. 5.

rungskreise, so ist der Erfolg derartiger Maßnahmen mit einem gewichtigen Fragezeichen zu versehen. Clark führt aus:[1)]

"Children are born in the Orient, as they were among our ancestors, and most children are born in the Christian world today, because of their parents' wishes and consciences and religious beliefs, not because their parents wish to prevent them from being born but are unable to obtain contraceptives. There have certainly been occasions in the past when men have wished artificially to restrict their families, without any thought or knowledge of modern contraceptives. They have used the methods described in the Book of Genesis, which is almost as old as the human race itself. Orientals at the present time would restrict their families if they really desired to do so. Nothing could be more futile - apart from the morality of it - than to attempt to distribute contraceptives among people who do not wish to use them."

Der Bericht des Indischen Zentralen Gesundheitsministeriums für das Jahr 1961 scheint Clarks Ansichten zu bestätigen: Untersuchungen in Neu Delhi und Lucknow haben gezeigt, daß nur 28 Prozent der Personen, denen Empfängnisverhütungsmittel kostenlos angeboten wurden, sie überhaupt annahmen. Von denen aber, die sie entgegennahmen, hat sie weniger als die Hälfte regelmäßig benutzt.[2)]

Der Sockel der Bevölkerungspyramide wird auf diese Weise zunehmend verbreitert. Immer stärkere Geburtenjahrgänge fordern ihren Anteil am Sozialprodukt, zu dessen Entstehung sie nicht beigetragen haben und wohl kaum jemals in größerem Umfange beitragen werden. Obschon modernste medizinische Erkenntnisse und Therapien den südasiatischen Ländern zur Verfügung gestellt wurden, ist es bisher nicht gelungen, die Lebenserwartung der Südasiaten wesentlich zu steigern. Sie liegt immer noch bei weniger als 40 Jahren. Berücksichtigt man, daß in den westlichen Industriestaaten die Jahre höchster wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit etwa zwischen 15 und 65 liegen, so wird deutlich, wie hart in diesen Ländern der Wettlauf zwischen

1) Clark, C.: Population Growth and Living Standards, abgedruckt in: The Economics of Underdevelopment, 2. Aufl., Hrsg.: A.N. Agarwala und S.P. Singh, Bombay 1960, S. 33.

2) Spindler, J.v.: a.a.O., S. 72.

Bevölkerungsvermehrung und Produktivitätszuwachs ist. Hier werden die Weichen für den weiteren wirtschaftlichen Aufschwung gestellt. Erst wenn es gelingt, eine vernünftige Relation zwischen der Geburtenzahl und den Altersklassen von 30 bis 60 Jahren herzustellen, ist endgültig über ihre wirtschaftliche Zukunft entschieden.

Bei dem Abwägen des Für und Wider einer Direktinvestition muß deshalb eindringlich davor gewarnt werden, die Bevölkerungsmassen mit einem überreichen Arbeitskräftereservoir gleichzusetzen und das Arbeitsangebot für nahezu unbegrenzt zu halten. Nur wenn man unterstellt, daß für den Unternehmer ein Angebot von Arbeitskräften auch dann interessant ist, wenn es sich, jedenfalls im Anfang, fast ausschließlich um ungelernte Kräfte handelt, kann überhaupt von einem Arbeitsangebot gesprochen werden. Von den 9 Millionen Arbeitslosen, die nach Angaben der indischen Planungskommission 1961 gezählt wurden, sind mehr als 80 Prozent ungelernte Kräfte.[1] Einem ähnlichen Dilemma sieht sich der Unternehmer in den übrigen Ländern gegenüber. Hierzu trägt nicht zuletzt die für ganz Südasien gleichermaßen schlechte Beschäftigungsstruktur bei. Röpke erwähnt beispielsweise "die lähmende Tatsache, daß nach einem Vierteljahrhundert des indischen Industrieprotektionismus die Gesamtzahl der in den Fabriken Beschäftigten kleiner ist als der jährliche Bevölkerungszuwachs".[2] Nach Angaben der Tata Industries belief sich im Jahre 1960 die Gesamtzahl der Industriearbeiter auf weniger als 3,7 Millionen, so daß bei einem jährlichen Bevölkerungszuwachs von 7,7 Millionen noch nicht einmal die Hälfte von den Fabriken absorbiert werden konnte.[3]

---

1) BfA: Struktur und Entwicklung der indischen Wirtschaft 1962/63, Marktinformationsdienst Nr. A/628, Köln 1963, S. 4.

2) Röpke, W.: Unentwickelte Länder, in: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Bd. (1953), Düsseldorf/München 1953, S. 79.

3) Tata Industries Private Limited: Statistical Outline of India 1961, Bombay 1961, S. 37.

Die Arbeitslosenziffer sagt somit nichts über die realiter herrschende Arbeitslosigkeit aus. Einen vagen Anhaltspunkt gibt die am 1. März 1961 - dem Tag der letzten indischen Volkszählung - ermittelte Beschäftigungsstruktur: danach waren 69,5 Prozent der Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig und 13,4 Prozent in der Industrie, während auf den Handel 4 Prozent, das Verkehrswesen 1,6 Prozent, die Dienstleistungsberufe 10,4 Prozent und auf die Bauwirtschaft 1,1 Prozent entfielen.[1] Die Übersetzung im landwirtschaftlichen Sektor ist symptomatisch für die herrschende versteckte Arbeitslosigkeit. Sie läßt sich indes quantitativ nicht exakt erfassen. Man wird jedoch davon ausgehen können, daß der Geburtenüberschuß der bäuerlichen Bevölkerung in der Landwirtschaft verblieb. Da sich andererseits weder Anbaufläche noch Geräte noch Produktionsmethoden in gleichem Ausmaß geändert haben, verteilt sich heute der gleiche Arbeitsbedarf auf eine grössere Zahl von Arbeitskräften. Dergestalt wird die versteckte Arbeitslosigkeit kontinuierlich weiter aufgebaut.

Im Rahmen einer Investitionsplanung ist diese Tatsache recht interessant, weil bei einer Betriebsgründung in ländlichen Gebieten grundsätzlich damit gerechnet werden kann, daß ungelernte Arbeitskräfte ausreichend vorhanden sein werden.

b) Die Großfamilie

Die verschleierte Arbeitslosigkeit im landwirtschaftlichen Sektor wird nicht allein durch das niedrige Entwicklungsniveau erzwungen, sondern ist letztlich mitveranlaßt durch das ständisch-geschlossene Gesellschaftssystem, wie es praktisch in ganz Südasien verbreitet ist. Grundeinheit dieser Gesellschaft ist die Großfamilie, deren Mitglieder gemeinsam wirtschaften und gemeinsam alle Risiken tragen; denn eine staatliche Fürsorge, etwa dem deutschen System

1) BfA: Struktur und Entwicklung der indischen Wirtschaft 1962/63, a.a.O., S. 4.

sozialer Sicherheit vergleichbar, ist bislang nur in ersten bescheidenen Ansätzen vorhanden.

In der Sprache der Soziologie handelt es sich bei den Großfamilien um sogenannte persistierende Familienformen. Der Versuch, die mannigfachen Spielarten zu systematisieren, führt zu folgender Zweiteilung:

- horizontale Großfamilie,
- vertikale Großfamilie.

Äußerliches Merkmal der horizontalen Großfamilie ist die häusliche Gemeinschaft des Mannes mit mehreren Frauen und den Kindern, die den verschiedenen Ehen entsprossen.[1] Diese Form ist besonders im mohammedanischen Pakistan weit verbreitet. Der Islam fördert die Polygamie zwar nicht, duldet sie jedoch zumindest und trägt daher hohen Anteil, daß dieses Institut in den Menschen noch immer fest verwurzelt ist.

In der indischen Hindugesellschaft dagegen, ist die vertikale Großfamilie für weite Kreise der Bevölkerung als normale Form der Lebensgemeinschaft verbindlich.[1] Sie besteht hier aus den männlichen Abkömmlingen eines gemeinsamen Ahnen sowie deren Ehefrauen und Kindern; zur Gemeinschaft zählen aber oft auch die Großeltern, Vettern entfernteren Grades und deren Familien. Wird die Zahl der Angehörigen zu groß oder werden die Verwandtschaftsverhältnisse zu weitläufig, kommt es vereinzelt zur Aufteilung von Familien. Die neu entstehenden Kernfamilien wachsen aber bald wieder zu Großfamilien heran.

Dieses Leben in Gütergemeinschaft hemmt die Mobilität und schwächt die Initiative des einzelnen Familienmitgliedes: Alle Familienmitglieder bilden gleichsam eine Schicksalsgemeinschaft, in der das Individuum nach seinen Fähigkeiten und Kräften zum gemeinsamen Lebensunterhalt beiträgt. Jeder hat gewissermaßen die moralische Verpflichtung übernommen, von seinen Einkünften die Verwandten mitzuer-

1) Spindler, J.v.: a.a.O., S. 60.

nähren, für sie zu sorgen. Vice versa hat der Einzelne aber auch die unbedingte Gewißheit, daß bei eigener Krankheit, Arbeitslosigkeit oder in anderen Wechselfällen des Lebens seine Verwandten für ihn aufkommen, ihn vor dem Hungertode bewahren werden. Die Familie kann auch keine ihr 'unangenehmen' Glieder ausstoßen, da eine Sorgfalts- und Treuepflicht für die Alten, Kranken, Arbeitslosen und Mütter besteht. Dieses gegenseitige Stützen und Gestütztwerden schuf mannigfache und überaus starke Bindungen und Verzahnungen zwischen den Mitgliedern der Familie, die es dem Einzelnen unmöglich machen, der Gemeinschaft zu entfliehen, ohne sich gegenüber seinen Angehörigen schwer zu versündigen.

Der Vater der Großfamilie - meist der älteste Mann - genießt eine für europäische Verhältnisse ungewöhnliche Verehrung. Er regiert in patriarchalischer Selbstherrlichkeit die Familie; seiner Autorität hat sich der Jüngere zu beugen. Solange der Einzelne dem Familienverband angehört, verfügt er auch über keinerlei eigenes Besitztum, er hat lediglich einen Anspruch am gemeinsamen Familieneigentum.

Derart feste und enge Bindungen werden jeden individuellen Wunsch vorwärtszukommen, wenn nicht ersticken, so doch stark hemmen. Sie lassen dem Einzelnen das Sparen und die Übernahme von Risiken auch wenig verlockend erscheinen, da die Früchte des zeitweiligen Konsumverzichts und der eigenen Entschlußfreudigkeit mit den Verwandten geteilt werden müssen. Das wirkt sich überdies nachteilig auf die Leistungsbereitschaft und Leistungsintensität des Arbeiters im Industriebetrieb aus: er wird grundsätzlich nicht willens sein, durch verstärkten Arbeitseinsatz und höherwertige Leistungen sein Lohneinkommen zu steigern; denn einerseits partizipiert die Familie an diesem Mehrverdienst, zum anderen wird er von der Familie miternährt, so daß ihm eine zusätzliche Anstrengung sinnlos erscheinen muß. Diese Hemmnisse lassen sich grundsätzlich auch nicht durch Akkordlohnsysteme und

weitere materielle Anreize brechen. Der Arbeiter ist daher im allgemeinen auch nicht bereit, Überstunden zu leisten oder Sonderleistungen für seinen Arbeitgeber zu erbringen.

Das westliche Ideal von der Freiheit des Individuums stößt in weiten Bevölkerungskreisen - eine dünne städtische Oberschicht ausgenommen - nur auf geringes Verständnis. Die Auflösungstendenzen in der Großfamilie sind aber doch unverkennbar. Die katastrophale Wohnungsnot in den Städten, die ein Zusammenleben in größeren Gruppen unmöglich macht, führt zwangsläufig zu einem Aufweichen der Bindungen, so daß ein Ausbrechen des einzelnen Familienmitgliedes aus der Isolierung zumindest für die Zukunft erhofft werden kann. Es sei aber betont, daß mehr als 300 Millionen Inder heute noch in über 500.000 Dörfern leben, wo die starken Familienbindungen noch keineswegs wesentlich gelockert sind.

Die südasiatischen Regierungen haben erkannt, daß sie hier intensive Erziehungsarbeit leisten müssen, um die Menschen aus den allen wirtschaftlichen Fortschritt hemmenden Familienbanden zu lösen. Eine Anpassung an moderne Lebensformen kann in diesem Bereich aber nur schrittweise vollzogen werden, wobei es wichtig sein dürfte, "einen möglichst organischen Übergang von den traditionellen Verhältnissen zu Lebensformen des 20. Jahrhunderts zu finden, der auch eine eigenständige Entwicklung entsprechend den jeweiligen historischen Bedingungen und den Eigenarten der Bevölkerung zuläßt".[1)]

c) Der Bildungsstand der Bevölkerung

Die wohl wichtigsten Bedingungen für eine erfolgreiche Überwindung der wirtschaftlichen Rückständigkeit sind in der Anhebung des allgemeinen Bildungsniveaus und in einer synchron damit verlaufenden geistigen Umorientierung der

1) Billerbeck, K.: Mobilisierung brachliegender Arbeitskräfte in den ländlichen Gebieten asiatischer und afrikanischer Entwicklungsländer, Berlin 1960, S.123 f.

Südasiaten zu sehen, mit dem erklärten Ziel, in ihnen größeres Verständnis für den westlichen Lebens- und Arbeitsstil zu wecken und ihnen westliche Leitbilder und Wertvorstellungen näherzubringen.

Lewis unterscheidet in der Geistesgeschichte drei Entwicklungsstadien:[1]

"1) Die Zeit vor der Einführung der Schrift.
2) Die Periode, in der die Menschheit des Schreibens kundig, aber ohne wissenschaftliche Methode war.
3) Das Zeitalter der wissenschaftlichen Methode."

In Südasien verharren noch weite Bevölkerungsschichten auf der untersten Stufe. Sie sind weder fähig zu lesen noch zu schreiben, sondern können ihre Gedanken nur mündlich austauschen. Die Volkszählung von 1951 ergab für Indien einen Anteil von über 83 Prozent Analphabeten in der Gesamtbevölkerung - 75 Prozent bei den Männern und mehr als 92 Prozent bei den Frauen.[2] Gleichfalls bei ungefähr 80 Prozent liegt der Satz in Pakistan.

Diese Verhältnisse werden verständlich, wenn man bedenkt, daß in jenen Ländern bis 1945 praktisch noch kein Volksschulwesen existierte. Die wenigen Missionsschulen und privaten Lehranstalten waren nicht in der Lage, auch nur annähernd Ersatz zu bieten. Die Regierungen haben daher große Anstrengungen unternommen, um durch Einführung der Schulpflicht diesen Zustand möglichst rasch zu überwinden. 1947 besuchten in Indien nur 30 Prozent der Kinder zwischen sechs und elf Jahren eine Grundschule, 1950/51 waren es bereits 42 Prozent und 1955/56 schon 52 Prozent. In der Altersgruppe zwischen 11 und 14 Jahren hingegen gingen nur 16,3 Prozent zur Schule. Der Advisory Board of Education empfahl daher der indischen Regierung, die Volksschulen auf der Basis einer achtjährigen Grundschule auszubauen. Infolge akuten Lehrermangels und des Fehlens von Schulgebäuden sowie ausreichender finanzieller Mittel

1) Lewis, W.A.: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen/Zürich 1956, S. 180.

2) Spindler, J.v.: a.a.O., S. 136.

wird jedoch ein Zeitraum von vierzig Jahren für erforderlich gehalten, um schrittweise in ganz Indien eine achtjährige Volksschulbildung einzuführen.[1)]

Eine fünfjährige Schulzeit, die mit dem elften Lebensjahr endet, kann wohl auch kaum als eine angemessene Vorbereitung für das Leben und den künftigen Beruf gewertet werden. Völlig sinnlos erscheint die Schulbildung jedoch, wenn die Kinder nach zwei Jahren bereits aus der Schule genommen werden. Dies geschieht vor allem in ländlichen Gegenden, wo achtjährige Kinder das Vieh hüten müssen. Kaum 40 Prozent der Jungen und Mädchen, die 1945/46 eingeschult wurden, erreichten 1949 die vierte Klasse, die übrigen 60 Prozent sind längst wieder Analphabeten.[2)]

In Thailand hingegen ist das Bildungsniveau der Bevölkerung erstaunlich hoch. Fast 70 Prozent der Gesamtbevölkerung sind des Lesens und Schreibens kundig.[3)] In der Erziehung leisten hier die buddhistischen Mönchsschulen einen wertvollen Beitrag.

Die recht unterschiedliche Entwicklung der südasiatischen Staaten auf dem Bildungssektor findet eine Erklärung in dem fast babylonisch zu nennenden Sprachgewirr, das in Pakistan, vor allem aber in Indien herrscht. In beiden Ländern ist es den Regierungen trotz intensiver Bemühungen bislang nicht gelungen, die zahlreichen Sprachen und Dialekte zu koordinieren und eine offizielle Landessprache durchzusetzen. Wiewohl Englisch Regierungs- und Geschäftssprache zugleich ist, gibt es daneben jedoch zahlreiche Stammessprachen und Dialekte, wie beispielsweise in Pakistan Urdu, Bengalisch, Punjabi, Sindhi, Pushti, Bluchi, Gujrati[4)], um nur die bedeu-

---

1) Mertin, J.: Das Dorfentwicklungsprogramm als Methode des Wirtschaftsausbaus für das ländliche Indien, Stuttgart 1962, S. 36 f.

2) Mertin, J.: a.a.O., S. 37.

3) BfA: Strukturbild und Entwicklungstendenzen der thailändischen Wirtschaft, Marktinformationsdienst Nr. A/579, Köln 1963, S. 4.

4) BfA: Pakistan, Merkblätter für den deutschen Außenhandel, 2.Aufl., Berlin/Bielefeld/München 1959, S.4.

tendsten zu nennen; nach Angaben von Kiesewetter wurden allein in Indien 845 Sprachen und Dialekte gezählt.[1)2)]

Am 26. Januar 1965, dem Tag der Republik, wurde in Indien trotz allseitigen heftigen Widerstandes Hindi als offizielle Amtssprache und einheitliche Landessprache eingeführt, da es von 30 Prozent der Bevölkerung gesprochen, aber von rund 60 Prozent verstanden wird.[3)] Wie wichtig die Lösung des Sprachenproblems für die Entwicklung des Landes ist, wird auch durch die Tatsache unterstrichen, daß eine Verständigung zwischen Angehörigen verschiedener Landesteile vielfach auf große Schwierigkeiten stößt. Von Ministerpräsident Nehru wird berichtet, daß er bei seinen Wahlkampfreisen in bestimmte Gebiete der Indischen Union auf die Dienste von Dolmetschern angewiesen war, um sich der breiten Masse mitteilen zu können.

Erst wenn die Pläne zur Beilegung des Sprachenchaos verwirklicht worden sind, wird es möglich, die geistigen Kräfte und Fähigkeiten des Volkes für die großen Entwicklungsaufgaben zu mobilisieren. Vergegenwärtigen wir uns jedoch das Werden unserer deutschen Sprache, so wird evident, daß diese Probleme kaum kurzfristig durch Gesetz oder Regierungsverordnung gelöst werden können, sondern wahrscheinlich der Erziehungsarbeit mehrerer Generationen bedürfen.

d) Das traditionale Element in der Bevölkerung

Eugene Staley hat die Situation, auf die der Investor in den meisten unterentwickelten Ländern trifft, wie folgt

---

1) Kiesewetter, B.: Exportlieferungen an unterentwickelte Länder, in: Wirtschaftlich führen - Wirtschaftlich investieren. Vorträge des 13. Deutschen Betriebswirtschafter-Tages, Hrsg.: Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1960, S. 208.

2) Offizielle indische Verlautbarungen sprechen von 200 Dialekten (Indian Investment Centre: ...Basic Facts of the Indian Economy, New Delhi 1962, S. 2).

3) Shaffer, E.N.: Es stürmt in Indiens Sprachenbabel, in: Handelsblatt, Jg.20, Nr. 43 vom 3.3.1965, S. 2.

charakterisiert:[1]

"The social obstacles to development are tenacious because they are deeply imbedded in habits of millions of individuals, in the accepted social arrangements we call institutions, and in the system of values by which people decide, that some things are good and others bad, some more important and others less important."

In den südasiatischen Ländern, deren Wirtschaft relativ lange Zeit stagniert hat, sind die Menschen von Natur aus notwendig konservativer, weil ihre Kultur traditionalistisch ist und kaum Elemente wissenschaftlicher und technischer Erfahrung enthält. Die Hemmnisse, von denen Staley spricht, wurzeln primär in der Religion, aber auch in den ständischen Schichtungssystemen, wie sie vornehmlich in Indien und Pakistan die Mobilität der Menschen noch immer hindern.

aa) Die Auswirkungen der Religion

Der Einfluß der Religion auf die wirtschaftliche Entwicklung ist häufig untersucht worden, ohne daß man jedoch in dieser Frage zu einer einheitlichen Antwort gekommen wäre. Der Terminus Religion wird dabei zweckmäßig in einem weiteren Sinne interpretiert; er umfaßt nicht nur alle Regeln des Glaubens, sondern auch die Vorstellungen von einem bestimmten Verhalten, an das sich die Menschen innerlich gebunden fühlen, denen sie als Leitbild in ihren Entscheidungen verpflichtet sind. Von Wissenschaftlern, wie Max Weber, Ernst Troeltsch und in neuerer Zeit von Alfred Müller-Armack, wird vielfach die Ansicht vertreten, daß einige religiöse Strömungen und Lehren geradezu ursächlich für bestimmte Wirtschaftsformen und damit auch für das Erreichen eines bestimmten Entwicklungsniveaus seien.[2] Sie verweisen namentlich auf die bahnbrechende Rolle des Protestantismus, der

1) Staley, E.: a.a.O., S. 210.

2) Weber, M.: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, 3 Bde., Zweite, photo-mechanisch gedruckte Auflage, Tübingen 1923; Troeltsch, E.: Die Soziallehren der christlichen Kirchen, Tübingen 1919; Müller-Armack, A.: Religion und Wirtschaft, Stuttgart 1959.

erst den Nährboden für die Entfaltung des kapitalistischen Geistes geschaffen habe.

Es mag in diesem Zusammenhang unentschieden bleiben, ob die christliche Reformation in Europa das primum mobile für den wirtschaftlichen Aufschwung der westlichen Hemisphäre war oder ob ihre Lehren einer vorwärtsgerichteten und fortschrittlichen Lebensauffassung nicht am besten entsprochen haben. Wir möchten zu bedenken geben, daß "in einer Welt, in der samuraische, parsische, jüdische, norditalienische, türkische, russische, chinesische Beamte (ebenso wie Hugenotten, Schotten und Nordengländer) die Rolle der führenden Elite im Wirtschaftswachstum übernommen haben"[1], Martin Luther und Johannes Calvin wohl keine so große Bedeutung zukommen dürfte.

Unstreitig gehen jedoch von einigen Religionen Widerstände und Hemmnisse aus, die eine rasche Entfaltung der wirtschaftlichen Produktivkräfte zumindest verzögern können, da sie wirtschaftliche Motivierungen ausschliessen und durch eine von Sitte und Stand geprägte Denkweise ersetzen. Vor allem in Indien und Pakistan, wo die religiöse Einstellung praktisch jede Lebenssphäre durchdrungen hat, entwickelten sich ein überaus starrer Traditionalismus und Konservatismus, die zu einer vernunftwidrigen Opposition gegen alle Neuerungen führten, wie aufgeklärt und human sie auch sein mochten.

Entsprechend dem Anteil der Hindus von 85 Prozent an der Gesamtbevölkerung werden die sozialen und kulturellen Einrichtungen und Wertvorstellungen in Indien ganz überwiegend vom Hinduismus bestimmt. Der vielfach geäußerten Behauptung, der Hinduismus verkünde eine indifferente Haltung gegenüber dem Leben, den Fatalismus, und entmutige das Verlangen nach materiellen Gütern, sei hier jedoch nicht weiter nachgegangen. Eine derart grobe Verallgemeinerung kann unschwer widerlegt werden. Faktoren,

1) Rostow, W.W.: a.a.O., S. 69.

die den wirtschaftlichen Fortschritt behindern, liegen auf einer anderen Ebene. Alsdorf hebt als charakteristische Wesenszüge des Hinduismus zwei Gebote hervor, die auch den Hindus selbst als Grundpfeiler ihrer Religion erscheinen. Das eine ist die Ahimsā, was wörtlich Nichtverletzung heißt und praktisch die Ausdehnung des christlichen Gebots "Du sollst nicht töten" auf die Tierwelt bedeutet; das andere, scheinbar in dem ersten Glaubenssatz bereits enthalten, aber tatsächlich davon zu trennen, ist die Verehrung, oder wie die Inder vorziehen zu sagen, "der Schutz des Rindes".[1] Beide Gebote sind zutiefst im indischen Wesen verwurzelt. Beide spielen, auf die Ebene einer anderen geistigen Ethik erhoben, in der Lehre von der Gewaltlosigkeit, der non-violence, Mahatma Gandhis eine zentrale Rolle.

So schont der orthodoxe Hindu das Leben der Schakale, Affen, Stachelschweine und Ratten, trotzdem sie jährlich in der landwirtschaftlichen Produktion einen Schaden von mehreren Milliarden Rupien anrichten. Man mag noch darüber lächeln, wenn sich etwa in Cambay in Gujarat die Bevölkerung der von der Regierung beabsichtigten Beseitigung der überhandnehmenden Straßenhunde erfolgreich widersetzte und jedes Haus täglich einen Brotfladen für die nichtsnutzigen Köter spendete, aber jenem Landwirtschaftsminister war nicht zum Lachen zumute, der sich vor einigen Jahren in der Presse bitter beklagte, daß die Bauern Kathiawars sich weigerten, die Heuschrecken, welche ihre Felder überfielen, zu töten, sondern sie auf Karren schaufelten, um sie im nächsten Dorf wieder freizulassen.[2]

Die katastrophalen Folgen, die einer solchen Verehrung des Lebens an sich innewohnen, sind wohl zu durchsichtig, als daß sie einer weiteren Erörterung bedürften. Es seien lediglich einige augenfällige und wirtschaftlich besonders

1) Alsdorf, L.: Beiträge zur Geschichte von Vegetarismus und Rinderverehrung in Indien, Wiesbaden 1962, S. 559.

2) Alsdorf, L.: a.a.O., S. 559.

einschneidende Konsequenzen der Ahimsā herausgestellt, nämlich der weithin geübte Verzicht auf Fleisch, Fisch und vielfach sogar auf Eier. Der Hindu ist also aus religiöser Überzeugung Vegetarier. Seine Nahrung ist daher sehr proteinarm, was selbstverständlich auf seine Leistungsfähigkeit nicht ohne Einfluß bleibt. Wir stehen hier vor dem in der Welt wohl beispiellosen Paradoxon, daß das Verbot der Rindertötung Indien zum weitaus rinderreichsten Land gemacht hat, daß aber trotz dieses Nahrungsmittelpotentials im Lande eine chronische Ernährungskrise besteht und Millionen Inder alljährlich Hungers sterben. Die Heiligkeit des Rindes ist eines der schwersten Probleme für die indische Wirtschaft.

Mit Blick auf die hinduistischen und buddhistischen Länder wird ferner immer wieder auf die passive, mehr kontemplative Haltung des Menschen hingewiesen, die diese Religionen predigen. Nun kann wohl kaum bestritten werden, daß dies in hohem Maße der Fall ist, andererseits ist es aber keineswegs so, daß etwa im Buddhismus aktive Elemente fehlen. Der "Code of Morality for the Laity" zum Beispiel enthält eine Reihe von Vorschriften, die von dem Individuum ein aktives Tun fordern und, was für die unternehmerische Investitionsentscheidung besondere Bedeutung erlangt, das Lob der Arbeit singen.[1)]

---

1) Ein Beispiel mag das veranschaulichen:
"Quellen des Glücks im gegenwärtigen Leben:
1. Sich energisch bemühen, sich einen Lebensunterhalt zu verdienen, sich Wissen anzueignen, seine Pflichten zu erfüllen, seinen Geschäften nachzugehen und ähnliches.
2. Wirtschaftlich, das heißt sorgfältig, sein Geld ausgeben und Gebrauchsgegenstände benutzen. Auch das, was man rechtmäßig erworben hat, vor Gefahren schützen.
3. Mit tugendhaften Menschen verkehren.
4. Mäßig sein im Essen und Trinken, sowie bescheiden in der Kleidung und ähnliches. Mit anderen Worten, gemäß seinem Einkommen leben."
Quelle: CODE OF MORALITY FOR THE LAITY, in: Thammavibhaka Borijchet I (als Umschreibung mit lateinischen Buchstaben), S. 28. Zitiert nach König, N.: Probleme der Kapitalbildung in Entwicklungsländern,

Man wird daher König durchaus zustimmen können, wenn er folgert: "Es ist nicht ausgeschlossen, daß durch eine stärkere Betonung dieser Elemente der Entwicklung des Buddhismus allmählich eine Richtung gegeben werden kann, die in der Überwindung des Passivitätscharakters mündet."[1] Daß es sich bei diesen Glaubenssätzen nicht um blutleere und irreale Vorschriften handelt, wird nicht zuletzt auch dadurch bestätigt, daß ähnliche Gedankengänge ihren Niederschlag auch in buddhistischen Sprichwörtern gefunden haben. Als Beispiel sei genannt: "Hundert Jahre eines faulen und untätigen Menschen haben nicht den Wert eines einzigen Tages eines Menschen, der sich redlich müht."[1]

In diesem Zusammenhang verdient noch der Asketizismus erwähnt zu werden, wie ihn Hinduismus, Buddhismus und, wenn auch weniger ausgeprägt, der Islam verkünden. Asketische Anschauungen werten es als ein besonderes Verdienst, weniger zu verbrauchen als die übrigen Menschen.[2] In erster Linie preisen die asketischen Lebensregeln den hohen Wert der Selbstzucht, der Beherrschung des Hungers, der Enthaltsamkeit und des Verzichts auf Komfort und andere Annehmlichkeiten des Lebens und ermutigen zu verschiedenen Formen des Fastens und der Entbehrung als Mittel zu geistiger Entwicklung und Vollendung. Der Asketizismus glaubt, daß das Erwerbsstreben eine aggressive Haltung gegenüber den Mitmenschen hervorbringe. Er fordert daher seine Anhänger auf, so wenig irdische Güter wie nur möglich zu verbrauchen.

Ein Land, das dem unbedingten Asketizismus verpflichtet ist, wäre für den wirtschaftlichen Fortschritt und damit für ausländische Direktinvestitionen denkbar ungeeignet. Wir können jedoch mit Lewis feststellen, daß der asketische Verhaltenskodex wohl differenziert zwischen dem,

---

Heft 8 der Sammlung "Außenhandel und Wirtschaft", Schriften der BfA, Hrsg.: K. Ringel, Berlin 1963, S. 33 Fußnote 18.

1) König, N.: a.a.O., S. 33.

2) Lewis, W.A.: a.a.O., S. 18 f.

was von Priestern gefordert und was von dem Laientum erwartet wird.[1] Zwar kann dieser Unterschied niemals ein absoluter sein, weil das Laientum bis zu einem gewissen Grade sich nach dem Beispiel der Priester richten soll, jedoch verlangen Hinduismus, Buddhismus und Islam von den Laien selten mehr, als daß sie etwa an bestimmten Tagen oder während einzelner Monate gewisse Formen der Asketik - besonders das Fasten - ausüben sollen. Der Asketizismus dürfte daher kaum als ein ernst zu nehmendes Hindernis für Direktinvestitionen betrachtet werden.

bb) Das Kastenwesen

In enger Verknüpfung mit der Religion entwickelte sich ein gesellschaftliches Schichtungssystem, das vor allem in Indien und Pakistan auch heute noch großen Einfluß auf das Zusammenleben der Menschen und die Lebensführung des Individuums nimmt. Spezielle Aufmerksamkeit verdient dabei das indische Kastenwesen, das wohl eine der interessantesten institutionellen Besonderheiten der Sozialgeschichte darstellt. Die Ursprünge dieser Einrichtung gehen auf das Bestreben der arischen Eroberervölker zurück, ihre rassische Eigenständigkeit und ihren besonderen gesellschaftlichen Status gegenüber den Unterworfenen zu bewahren. Aus den vier "Varnas" (d.h. Farben) der vedischen Zeit bildeten sich im Laufe der Jahrhunderte über tausend Kasten und Unterkasten heraus.

Max Weber hat sich in seinen Schriften zur Religionssoziologie mit dem Problem der Kasten in extenso auseinandergesetzt und insbesondere die Unterschiede zwischen Kaste und Stamm, Kaste und Gilde sowie Kaste und Stand untersucht.[2] Er hebt als Eigenart der Kasten einen speziellen, für alle Angehörigen der Kaste einheitlichen Lebensstil hervor. Das Gebot der Endogamie wird viel strenger eingehalten als bei westlichen Standesgruppen.

1) Lewis, W.A.: a.a.O., S. 19.
2) Weber, M.: a.a.O., Bd. II, S. 31 ff.

Hinzu kommt eine Vielzahl von Vorschriften über die Nahrungsmittel, welche gegessen werden dürfen, mit wem man zusammenessen darf, wer die Mahlzeit bereiten darf und wer sie schon durch sein Hinschauen unrein macht. Wie Max Weber feststellt, haben die Kastenunterschiede durch ihre Einbeziehung in die religiösen Vorstellungen des Hinduismus eine rituelle und häufig auch magische Bedeutung erhalten. Nicht nur die Berührung eines Parias macht den Brahmanen unrein, im Süden Indiens genügt bereits seine Anwesenheit innerhalb eines bestimmten Umkreises.[1)]

Die Kolonialzeit und das Eindringen neuer Religionen, die grundsätzlich die Gleichheit aller Gläubigen verkündeten, haben die Verhärtung der Kastenunterschiede keineswegs zu mildern vermocht. Die Ausstrahlungen dieses Gesellschaftssystems erwiesen sich vielmehr als so stark, daß selbst Anhänger anderer Religionen beeinflußt wurden. Dergestalt entwickelten sich sogar bei den mohammedanischen Pakistanis kastenartige Standesunterschiede.

Bereits die vier Varnas der vedischen Zeit hingen mit der Aufteilung der gesellschaftlichen Funktionen zusammen. Die spätere Aufsplitterung in mehr als tausend Unterkasten geschah in erster Linie auf Grund der beruflichen Tätigkeiten, denen ihre Mitglieder nachgingen; beinahe jede Kaste ist mit einem bestimmten Beruf eng verbunden. Das gilt vor allem für Handwerk, Handel und Gewerbe, aber auch für niedere Dienstleistungen. Gupta weist etwa darauf hin, daß Angehörige der Bauernkaste - selbst wenn sie dem Hungertode nahe seien - keine Arbeit in Knochenmühlen, Gerbereien oder Schuhfabriken annähmen. In diesen Industrien will niemand arbeiten, außer denen, die zur absolut untersten Kaste gehören - die Parias, die kastenlosen Unberührbaren.[2)]

---

1) Anstey, V.: The Economic Development of India, 3. Aufl., London 1936, S. 48.

2) Gupta, S.S.L.: Industrialisierung und Kastenwesen in Indien, in: Wirtschaftsdienst, 36. Jg. (1956), S. 452.

Der Mensch wird in eine Kaste hineingeboren und hat nicht die geringste Chance einer Berufswahl. Der orthodoxe Inder zeigt deshalb auch wenig Bereitschaft, neue Berufe zu erlernen. Das Potential der dem Individuum angeborenen Begabungen bleibt daher weitgehend ungenutzt. Die Zugehörigkeit zu einer Kaste ist lebenslänglich und erblich; eine vertikale Mobilität zwischen den verschiedenen Kasten besteht nicht. Ein Höhersteigen aus den unteren Volksschichten, wie es in anderen Gesellschaftsordnungen üblich ist, wird praktisch ausgeschlossen, so sehr sich der Einzelne auch anstrengen mag. Die Kasten vereiteln auf diese Weise das Entstehen eines Zusammengehörigkeitsgefühls innerhalb des Volksganzen, da sie Pflichten und ein Gefühl der Loyalität nur gegenüber der Familie und der Kaste entstehen lassen.

Obwohl das Kastensystem durch die indische Verfassung abgeschafft worden ist, läßt es sich zumindest bei der orthodoxen, dem Altüberlieferten besonders verbundenen Landbevölkerung noch auf Schritt und Tritt beobachten. Im gesellschaftlichen Verkehr, namentlich bei Heiraten, wird es aller Voraussicht nach noch lange eine wichtige Rolle spielen. Der Regierung gelang es lediglich in Schulen und Großbetrieben, das Kastenunwesen auch de facto auszuschalten. Wer im Unternehmen seine Werkzeuge, seine Leiter nicht selbst tragen, die Maschine nicht selbst putzen will, wer es aus Kastengeist ablehnt, mit seinen Arbeitskollegen zusammen zu essen, dem wird mit Entlassung gedroht.

Wie Hunck aus eigener Erfahrung mitteilt, stellt diese Warnung ein wirkungsvolles Mittel dar, um Unbotmäßigkeiten der Arbeiter weitgehend zu verhindern. Er weist jedoch gleichzeitig darauf hin, daß in kleineren industriellen oder kaufmännischen Unternehmen, wo eingearbeitete Fachkräfte nicht einfach entlassen werden können, ohne daß zugleich die Existenz des Betriebes ernsthaft gefährdet wird, der Kastengeist bislang nicht völlig zurückgedrängt werden konnte. So berichtet er, daß ein Unberühr-

barer, der in einem Betrieb als Laufjunge beschäftigt wurde, sich aber Lesen und Schreiben sowie gute englische Sprachkenntnisse angeeignet hatte, auf seinen Wunsch hin in der Registratur beschäftigt werden sollte. Das gesamte Registraturpersonal streikte daraufhin, so daß der bemitleidenswerte Emporkömmling wieder entlassen werden mußte.[1)]

Eingedenk dieser noch immer ungelösten Probleme, versuchte der verstorbene indische Ministerpräsident Nehru bei jeder passenden Gelegenheit auf seine Weise mitzuhelfen, daß das indische Volk über diese Trennwände hinwegkommt. Bei den Unabhängigkeitsfeiern des Jahres 1957 zum Beispiel ließ er eine hunderttausendköpfige Menge schwören, Indien höher zu stellen als Familie, Sippe, Kaste und Glaubensbekenntnis.

e) Wirtschaftsgesinnung und Unternehmertum

Man wird Tinbergen zustimmen können, wenn er ausführt:[2)]

"The basic attitudes relevant to economic development can be deduced from an analysis of the decisions or choices which human beings must take in order to establish or maintain a modern economy... The most important basic attitudes involved are:

(i) an interest in material well-being;
(ii) a willingness to look ahead;
(iii) a willingness to take risks;
(iv) an interest in technology;
(v) a willingness to co-operate;
(vi) an ability to persist;
(vii) a willingness to accept the "rules of the game"."

Demgegenüber trifft der ausländische Unternehmer in Südasien auf eine Wirtschaftsgesinnung, wie sie in Westeuropa etwa bis zum Ausgang des Mittelalters dominierte. Der Durchschnittsmensch wirtschaftet traditional wie seine Vorfahren, ohne über eine zweckmäßigere und wirtschaftlichere Lösung der sich ihm stellenden Aufgaben nachzudenken. Es ist ihm nicht gegeben, seinem Handeln ein rationales Planen voranzustellen. Insbesondere liegt

1) Hunck, J.M.: Indiens lautlose Revolution, Düsseldorf 1957, S. 80.
2) Tinbergen, J.: Shaping the World Economy, New York 1962, S. 12.

es den Südasiaten nicht, einen Vorgang bereits im voraus in allen Einzelheiten zu durchdenken und abschließend zu beurteilen. Desgleichen entwickeln sie verständlicherweise nur wenig Gespür und Einfühlungsvermögen, wie eine Aufgabe zu lösen ist. Gewohnheit und Trägheit schaffen eine für neue Verfahrensweisen nicht aufnahmefähige Atmosphäre. Solange die Notwendigkeit für Verbesserungen nicht dringend empfunden wird, werden keine vorteilhafteren und produktiveren Methoden angewandt. Die Schwierigkeiten beruhen auf reinem Konservatismus, auf Opposition von Gruppen, deren Existenz durch moderne Technologien bedroht wird, oder auf Opposition gegen die wirtschaftlichen und sozialen Folgen dieser Technologien.

Diese für westliche Begriffe bestürzende Einstellung gegenüber dem Neuen, aber auch gegenüber den Möglichkeiten, den eigenen Status zu verbessern, findet ihre Begründung wohl in dem Umstand, daß der Südasiate geistige, jenseitige Werte höher achtet als wirtschaftliche Erfolge und materielles Wohlergehen. Während in Westeuropa Initiative, Streben, Selbstverantwortung und Fleiß als selbstverständliche Tugenden von aufstrebenden Kräften verlangt werden, sind derartige Gedankengänge in Südasien weitgehend unbekannt. Für viele Asiaten ist Streben Sünde, Initiative unfromm, auch der Fleiß gilt nicht eo ipso als Tugend. Zur Veranschaulichung seien einige Beobachtungen und Erfahrungen mitgeteilt, die Epstein während eines Forschungsaufenthalts in Südindien sammeln konnte: [1)]

"Many of my Peasant informants regarded a shop as a gold mine. When I enquired why they themselves did not open shops, they stated emphatically that it would never do for a Peasant to squat on the floor of his shop and offer goods to passers-by, who might be of lower caste or even Untouchables. 'A Muslim can do this, but not a Peasant.' They also claimed that if a Peasant opened a shop (and there are in fact two caste shops in the village), he could never really make money like a Muslim shopkeeper, because a Peasant was expected to be charitable and therefore obliged to sell goods on credit; a Muslim need not do this."

---

1) Epstein, T.S.: a.a.O., S. 33.

Solange eine derart tiefe Kluft zwischen der Lebensauffassung dieser Menschen und europäischen Wertvorstellungen besteht, wird der ausländische Unternehmer harte Pionierarbeit leisten müssen, um den Erfolg seiner Investition zu sichern.

In dieser Einstellung spiegelt sich einmal mehr der den traditionalen Gesellschaften eigene Hang zum Konformismus wider. Das zeigt vor allem das Verhalten der Jugend, die sich vorrangig jenen Berufen zuwendet, denen ein uneingeschränktes soziales Prestige entgegengebracht wird. Es fehlt deshalb in Südasien keineswegs an einer Schicht in den philosophischen Disziplinen hochgebildeter Gelehrter und einer erlesenen Schar feinsinniger Intellektueller. Der Bereich der Wirtschaft erfreut sich hingegen nur geringer Achtung und nimmt in der Wertskala menschlicher Betätigungen einen niederen Rang ein.[1)] Die Wahrnehmung unternehmerischer Funktionen in den konservativen südasiatischen Gesellschaften verlangt daher die Bereitschaft, sich zu exponieren und geheiligte Tabus zu durchbrechen.

Es wäre jedoch falsch und würde der wirtschaftlichen Realität in diesen Ländern kaum gerecht, wollte man ihren Bewohnern das Fehlen jeglicher Wirtschaftsgesinnung attestieren. Es besteht vielmehr eine, wenn auch dünne Schicht von Unternehmern, die bereits jetzt aktive Zellen im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß darstellen. Diese "Marginalschichten" rekrutieren sich zumeist aus fortschrittlichen, anpassungsfähigen und kapitalbesitzenden Angehörigen der Oberschicht, die, letztlich bedingt durch einen weiteren geistigen Horizont, für exogene Anregungen und Impulse aus den entwickelten Ländern besonders aufgeschlossen sind.

---

1) Siehe beispielsweise Radhakrishan, S.: Weltanschauung der Hindu, Baden-Baden 1961, S. 133: "In der Hindugesellschaft stehen die Vertreter des kulturellen Lebens an erster, die der Wirtschaft an letzter Stelle..."

Die Unternehmerschicht unterscheidet sich jedoch grundsätzlich von derjenigen, die den Entwicklungsprozeß in der westlichen Hemisphäre getragen hat. Es fehlen den Menschen oftmals die Wagnisfreudigkeit, unternehmerischer Geist und Initiative, alles Eigenschaften, die als notwendige Bedingungen an dem dynamischen Unternehmer westlicher Prägung geschätzt werden. Die südasiatischen Unternehmer sind, von Ausnahmen abgesehen, von ökonomisch fragwürdiger Qualität, da ihr Handeln weitgehend spekulativen Überlegungen folgt. Es überwiegt bei den meisten die asiatische Händlerauffassung vom raschen Geldverdienen - oftmals um jeden Preis. Sie ermangeln deshalb der Bereitschaft zu autonomer Kapitalbildung und des Willens zum Verzicht auf die Verwirklichung unmittelbarer persönlicher Interessen zugunsten des langfristigen Aufbaus der Unternehmung. Dynamische Unternehmer im Sinne Schumpeters, die neue Kombinationen der Produktionsfaktoren erkennen und auch realisieren, hat Südasien bislang kaum hervorgebracht.

Eine rühmliche Ausnahme bildet die Unternehmerfamilie Tata, die bereits im Jahre 1907 ein Stahlwerk in Indien errichtete. Heute ist die Tata Industries (Private) Ltd. der größte private Stahlkonzern in Indien mit einer Vielzahl eigener Verarbeitungsbetriebe.[1)]

2. Politische und soziale Faktoren

Es versteht sich von selbst, daß die Gründung eines Unternehmens in Entwicklungsländern von den dort herrschenden politischen und sozialen Verhältnissen stark beeinflußt wird. Das gilt in besonderem Maße für die südasiatischen Gebiete, die ihre politische und rechtliche Selbständigkeit gerade erst errungen haben. Wohl sind politische Faktoren allein selten bei der Planung einer Investition entscheidend, doch wird der Unternehmer, was unmittelbar einsichtig sein dürfte, Länder be-

1) Für Einzelheiten siehe Hesse, K.: a.a.O., S. 315 ff.

vorzugen, in denen die politische und rechtliche Situation stabil sind. Eine fruchtbare Zusammenarbeit zwischen Investor und Regierung kann auch nur auf der Grundlage beiderseitigen Vertrauens entstehen. Dem Investor wird es dabei obliegen, die Regierungen nachhaltig davon zu überzeugen, daß mit der Unternehmensgründung keine Gewinne um jeden Preis angestrebt werden, sondern ein echter Beitrag zur ökonomischen Entwicklung und inneren Gesundung des Landes beabsichtigt ist.

Im Rahmen dieses Vertrauensverhältnisses fällt den Regierungen jedoch eine weitaus schwierigere Aufgabe zu: Sie müssen zunächst danach trachten, die Ressentiments und das tiefe Mißtrauen auszuräumen, welche das Ausland den jungen Nationen entgegenbringt. So verlangt der Investor Frieden im Lande, Recht und Ordnung im Staat sowie Sauberkeit in der Verwaltung, um für seine Kalkulation eine hinreichend sichere Ausgangsgrundlage zu haben.

a) Staatsaufbau und politische Kräfte

Es ist kein Zufall, daß die am Rande des kommunistischen Einflußbereiches lokalisierten Entwicklungsländer als Räume politischer Instabilität betrachtet werden, zumal die chinesisch-sowjetische Wirtschaftsoffensive in einigen Ländern die Verhältnisse stark beeinflußt hat. Der Zwang, möglichst rasch und umfassend zu industrialisieren, ließ manche Regierung Geschenke akzeptieren, die politische Bindungen und oftmals bei den Empfängervölkern ein günstiges Klima für den Sowjetblock schufen.

Daß das neutralistische Indien der Gegenwart den Eindruck relativer politischer Stabilität vermittelt, ist im wesentlichen auf die zentrale Kraft der Kongreßpartei zurückzuführen, die bis 1964 in Pandit Nehru den zwar nicht immer verständlichen, im ganzen gesehen aber erfolgreichen Ministerpräsidenten stellte. In ihm besaß

das Land einen Politiker mit seltenem Weitblick und einer Fähigkeit zu kombinieren, wie man ihr nicht häufig begegnet. Seiner klugen Führung ist das Phänomen zu danken, daß Indien trotz des undemokratischen Charakters und des außerordentlichen Desintegrationseffektes der Kasten zu staatlicher Einheit und demokratischen Lebensformen gefunden hat. Nehrus unbestrittenes Verdienst ist es, die Einheit der Indischen Union seit 1947 trotz aller Widerstände politischer und wirtschaftlicher Art konsolidiert und dem Gedanken der Demokratie durch seine aufrüttelnden Appelle in der Vorstellungswelt seiner Mitbürger einen festen Platz erobert zu haben.

Seit Erlangung der Unabhängigkeit werden die Geschicke Indiens von der Kongreßpartei bestimmt. Bei den letzten Wahlen im Jahre 1962 erwies sich die Partei wiederum als die weitaus stärkste politische Bewegung und konnte mit einer soliden Zwei-Drittel-Mehrheit in das Parlament einziehen.[1] Es liegt daher die Vermutung nahe, daß auch während der laufenden Legislaturperiode, d.h. bis zum Jahre 1967, in Indien weiterhin überschaubare politische Verhältnisse herrschen werden. Dieser Stabilisierungsfaktor in der politischen Entwicklung wird wesentlichen Einfluß auf die wirtschaftliche Zukunft des Landes besitzen, da eine Kontinuität in der politischen Haltung der indischen Regierung sich auch auf das Verhalten der ausländischen Investoren positiv auswirken dürfte. Politische Momente sollten daher die Investitionsüberlegungen in Indien kaum stören.

Wie in vielen Ländern, die seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges ihre Unabhängigkeit erlangt haben, so hört man auch in Indien, selbst in Kreisen, denen eine liberale Einstellung eigen ist, daß die politische und wirtschaftliche Unabhängigkeit nur erhalten werden können, wenn - zumindest für eine gewisse Übergangszeit - eine Art "Wohlfahrtsstaat" angestrebt wird.

---

1) Oldenbruch, G.: Gründung von Partnerschaftsunternehmen in der Indischen Union, Köln 1963, S. 6.

Das ist denn auch der entscheidende Hintergrund für das Ziel, welches mit der Formel "Socialistic Pattern of Society" umschrieben wird. Dieser Begriff für eine im übrigen niemals genau definierte Wirtschaftsordnung beinhaltet im wesentlichen zwei Dinge:[1)]

- Soziale Sicherheit und Aufstiegsmöglichkeiten für den arbeitenden Menschen - schrittweise sollen eine Sozialversicherung, Arbeitslosenversicherung und Altersrenten eingeführt werden.
- Gleiche Chancen des sozialen Aufstiegs für alle Bürger.

Alsdann glaubt die indische Regierung, daß die Aufstellung von Prioritäten für die wirtschaftliche Entwicklung und eine begrenzte unternehmerische Tätigkeit des Staates imstande sind, das Tempo des wirtschaftlichen Aufschwungs zu forcieren.

Nach Indien vermittelt nur noch Thailand den Eindruck eines relativ gefestigten Staates. Insbesondere drei Faktoren dürften dafür ursächlich sein:

- die Fruchtbarkeit des Landes,
- die fehlende koloniale Unterdrückung und
- die Moral des Buddhismus.

Thailand hat seit 1932 eine konstitutionelle Monarchie, an deren Spitze nach der Verfassung ein König steht. Durch Staatsstreich gelangte Ende 1958 der Feldmarschall Sarit Thanarat an die Macht. Diesem sehr fähigen, wenn auch von menschlichen Schwächen nicht ganz freien Politiker war es zu danken, daß die unruhige und labile politische Lage in jenem Teil der Welt ohne größeren Einfluß auf das Wirtschaftsleben geblieben ist. Marschall Sarit hatte die Verfassung suspendiert, das Repräsentantenhaus und die Parteien aufgelöst sowie eine Reihe von Zeitungen verboten, d.h. er hatte das politische Leben weitgehend zum Stillstand gebracht. Seine zielbewußte und erklärt antikommunistische Politik schufen schnell geordnete Zustände im Lande und

1) Oldenbruch, G.: a.a.O., S. 14 ff.

gaben der wirtschaftlichen Fortentwicklung neue, wertvolle Impulse. Es gelang ihm vor allen Dingen, die in Thailand wie in allen südasiatischen Ländern verbreitete Korruption in der Verwaltung einzudämmen.[1)]

Die thailändische Regierung bringt den westlichen Industrienationen starke Sympathien entgegen und zeigt sich modernen westlichen Vorstellungen und Gedankengängen aufgeschlossen. Bezeichnend für diese Haltung ist der Versuch, demokratische Wahlen abzuhalten. Dieses Experiment mißlang jedoch kläglich. Es gab Parteien, die keine Parteien, und Wahlen, die keine Wahlen waren. In der Hauptstadt Bangkok beteiligten sich nur 30 Prozent an der Wahl, auf dem Lande waren es noch nicht einmal drei Prozent.[2)] Diese Erfahrung ist zwar enttäuschend, für den ausländischen Unternehmer jedoch recht nützlich, indem sie zeigt, wie sehr den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern die gesellschaftlichen und geistigen Voraussetzungen fehlen, um die Demokratie als Staatsform mit Leben zu erfüllen.

Während das politische Klima in Thailand und Indien der Vornahme von Investitionen durchaus günstig ist, erscheinen für Pakistan gewisse Einschränkungen geboten. Belastend wirken insbesondere das Bemühen um ein gutes Verhältnis zu den beiden politischen Machtblöcken und der Versuch, durch geschickte Manipulationen Ost und West zum vermeintlichen Vorteil des Landes gegeneinander auszuspielen. Die Regierungspolitik erscheint daher unglaubwürdig und belastet die Investitionen mit einer schweren Hypothek. Der ausländische Kapitalgeber steht daher in Pakistan vor einer schwierigen Entscheidung.

---

1) BfA: Südostasiatische Entwicklungsgebiete, Köln 1961, S. 17.

2) Cron, H.: Thailand das Schaufenster des Westens in Asien, in: Deutsche Zeitung, Jg. 15, Nr. 153 vom 5.7.1960, S. 4.

Als das Regime des Ministerpräsidenten Mohammed Ayub Khan 1958 durch einen Staatsstreich die politische Macht im Lande errang, geschah dies zunächst aus der Verantwortung für das Weiterbestehen eines mit viel Mühen und Blut errichteten unabhängigen Staates. Ayub Khan verfolgte vorerst auch einen prowestlichen Kurs in Politik und Wirtschaft und war bemüht, ausländische Kapitalien in das Land zu ziehen. Solange in Pakistan Kriegsrecht herrschte - was immerhin von 1958 bis 1962 verhängt blieb -, ließ sich diese Politik auch ohne größere Hindernisse verwirklichen. Seit Ayub Khan jedoch in 1962 die bereits stumpfe Waffe des Kriegsrechtes aus der Hand legte, hat sich das politische Klima in Pakistan merklich abgekühlt. Die unter dem Druck der öffentlichen Meinung wieder zugelassenen Parteien machen ihm mit radikalen antiwestlichen Äußerungen, dem Ruf nach Neutralitätspolitik und der Forderung nach Demokratisierung der Verfassung sowie allgemeinen, direkten Wahlen das Leben schwer. Unverkennbar ist auch eine gewisse Anlehnung an den kommunistischen Block, die namentlich bei langfristigen wirtschaftlichen Engagements eine sorgfältige Beobachtung der politischen Lage notwendig erscheinen läßt.[1)]

b) Die soziale Situation der Bevölkerung

Die soziale Frage entzündete sich in Südasien vornehmlich an zwei bislang noch nicht bewältigten Problemen:
- dem extrem niedrigen Lebensstandard und
- dem internationalen Demonstrationseffekt.
Beide Symptome - sowohl einzeln als auch in ihrer wechselseitigen Verzahnung - trugen dazu bei, radikalen Strömungen einen guten Humus zu bereiten.

Das soziale Klima ist in Südasien schlecht - abgesehen von Thailand, das sich hier gleichfalls in einer glück-

1) Randow, O.v.: Ayub Khan appelliert an die Jugend, in: FAZ, Nr. 204 vom 4.9.1963, S. 2.

licheren Lage befindet. Die Gegensätze zwischen arm und reich sind auch zu schroff, als daß sie überbrückt werden könnten. Mehr oder weniger bewußt leben die Südasiaten, denen ja schon aus ihrer religiösen Einstellung heraus eine gewisse Neigung zum Fatalismus eigentümlich ist, in der Vorstellung eines sich selbst erzeugenden und erhaltenden Zirkels der Armut. Berühmt ist der Ausspruch von Nurkse: "a land is poor because it is poor".[1] Dieser Satz hat sich auch in Südasien als beklemmende Wirklichkeit erwiesen. Gewöhnlich werden verschiedene Ursachen für den so vorgestellten circulus vitiosus angeführt. Eine für den sozialen Bereich bedeutsame Darstellung hebt hervor, daß Unterernährung und schlechter Gesundheitszustand der Arbeitnehmer die Arbeitsproduktivität niedrig halten und so insgesamt eine Steigerung des Einkommens unmöglich machen.

aa) Der Lebensstandard

Der Lebensstandard als Ausdruck der Lebenshaltung eines Volkes stellt eine sozio-ökonomische Kategorie dar, die vornehmlich im Vokabular der westlichen Länder ihren Platz hat und hier als Maßgröße für den 'zivilisatorischen' Standard eines Volkes verstanden wird. In der Literatur fehlt bislang aber noch eine allgemeingültige Definition, die es gestattet, den Lebensstandard in irgendeiner Form zu quantifizieren.

Stillschweigend werden bei jeder Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklungsländer westliche Vorstellungen über den Lebensstandard zugrunde gelegt. An westlichen Normen wird gemessen, welche Stufe allgemeinen Wohlstandes die Entwicklungsvölker erklommen haben; es werden aber kaum ernsthafte Überlegungen angestellt, ob der westliche Lebensstil für diese Länder überhaupt erstre-

1) Nurkse, R.: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953, S. 4.

benswert ist. Ohne diese Frage zu vertiefen, kann gesagt werden, daß man dem ungleichen Entwicklungsniveau der einzelnen Länder und den unterschiedlichen Bedürfnissen ihrer Menschen wohl besser gerecht würde, wenn man für jedes Land gesonderte Untersuchungen anstellte.

Bereits ein Vergleich des Pro-Kopf-Einkommens einzelner Staaten macht die soziale Not in Südasien augenfällig. Einen guten Überblick gewährt eine von Kindleberger zusammengestellte Statistik über die Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens in mehr als 70 Ländern für die Jahre 1949 und 1961.[1] Danach stehen die südasiatischen Länder mit teilweise weniger als 60 US-Dollar je Kopf der Bevölkerung am unteren Ende der Aufstellung. Der UN-Managing Director Paul G. Hoffmann schätzt, daß die unterentwickelten Gebiete innerhalb der nächsten zehn Jahre 320 Milliarden US-Dollar benötigen werden, um ihr Pro-Kopf-Einkommen um 25 Prozent zu steigern.[2]

Kritisch sei zu Kindlebergers Einkommensstatistik vermerkt, daß derartige Erhebungen lediglich eine globale Aussage über die soziale Situation in Südasien ermöglichen; sie lassen aber keinen Schluß auf die Verteilung des Einkommens innerhalb der Bevölkerung zu, da die statistischen Durchschnittswerte das ungewöhnliche Mißverhältnis zwischen einer relativ kleinen Zahl sehr reicher Familien und dem übergroßen Teil einer in äußerster Armut lebenden Bevölkerung notwendig nivellieren. Die Einkommensstruktur ist gerade hier sehr unausgeglichen. Zwar bestehen keine offiziellen Angaben, etwa in Form von Lorenz-Kurven, über die prozentuale Verteilung des Gesamteinkommens innerhalb der Bevölkerung, Kenner der Verhältnisse versichern jedoch, daß einer dünnen, nur wenige tausend Familien umfassenden Oberschicht oftmals weit über die Hälfte des Gesamteinkommens zufließt.[3]

---

1) Siehe Tabelle III im Anhang.

2) Hoffmann, P.G.: Globale Entwicklungshilfe, in: Europa, Bad Reichenhall, Nr. 9, September 1960.

3) Hossain, M.: Die langfristige Industriefinanzierung in Deutschland und Pakistan, Dissertation, Frankfurt/M. 1961, S. 38.

Weite Bevölkerungskreise leben daher - als Folge der ihnen zur Verfügung stehenden geringen Kaufkraft - am Rande des Existenzminimums. In Pakistan und Indien ist der Hunger eine regelmäßige Massenerscheinung, dem alljährlich noch immer viele Millionen Menschen zum Opfer fallen. Die FAO schätzt, daß in den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern durchschnittlich 1.650 Tageskalorien mit der Nahrung aufgenommen werden; in Pakistan und Indien wird dieser Satz noch unterschritten. Die Zahl erhält ihr besonderes Gewicht durch den Umstand, daß nach Meinung der Wissenschaft 1.800 bis 2.000 Kalorien täglich als Existenzminimum anzusehen sind. Für die Beurteilung der physischen Leistungsfähigkeit der Südasiaten verdient diese Tatsache Beachtung.

Abschwächend sei jedoch darauf hingewiesen, daß der Kalorienbedarf in den tropischen und subtropischen Zonen der Erde geringer ist als in europäischen Ländern. Die National Planning Association in Washington stellte beispielsweise fest, daß die Kalorienmenge in Afrika und Südamerika durchaus genüge und die in diesen Gebieten feststellbare Unterernährung ausschließlich auf die Einnahme proteinarmer Kost zurückzuführen sei.[1)]

bb) Der "International Demonstration Effect"

Neben das Phänomen des circulus vitiosus der Armut, welches in der sozialen Situation Südasiens ein statisches Element repräsentiert, tritt in Form des 'International Demonstration Effect' ein dynamischer Faktor insofern, als sich diese Größe im Zeitablauf kontinuierlich vergrößert und eine wachsende Kluft zwischen dem Wunschdenken der Bevölkerung und der wirtschaftlichen Realität entstehen läßt.

Der Begriff Demonstrationseffekt ist von Duesenberry ge-

1) o.V.: Kriterien für den Lebensstandard in den Entwicklungsgebieten, in: Wirtschaftsdienst, 41. Jg. (1961), S. 204.

prägt und wie folgt bestimmt worden: "People believe that the consumption of high quality goods for any purpose is desirable and important. If they habitually use one set of goods, they can be made dissatisfied with them by a demonstration of the superiority of others. But mere knowledge of the existence of superior goods is not a very effective habit breaker. Frequent contact with them may be. In this field it is not only true that "what you don't know won't hurt you", but that what you do know does hurt you."[1)]

Nurkse hat wohl als erster einen Zusammenhang zwischen dieser Gesetzmäßigkeit im sozialen Verhalten der Menschen und den materiell rückständigen Ländern gesehen und die These aufgestellt, daß der Kontakt mit entwickelten Volkswirtschaften die Verbrauchsneigung in den Entwicklungsländern anhebe und damit sowohl Sparen als auch Investieren entmutige.[2)] Die Kenntnis neuer oder die Berührung mit fremdländischen Konsumgewohnheiten öffnet den Menschen die Augen für bisher noch nicht gesehene Möglichkeiten, um ihr Leben zu gestalten. Westliche Druckerzeugnisse, Filme und andere Kommunikationsmittel demonstrieren einem wachsenden Publikum in Südasien den 'westlichen' Lebensstil sowie modernste zivilisatorische Errungenschaften und wecken in den einfachen Menschen ein Verlangen nach sozialer Emanzipation, das unerfüllt bleiben muß.

Eingedenk der Vielschichtigkeit des internationalen Demonstrationseffektes unterscheidet Behrendt drei Unterfälle, die er als

- Detroit-Effekt,
- Hollywood-Effekt und
- Washington-Effekt

---

1) Duesenberry, J.S.: Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge 1949, S. 27.

2) Nurkse, R.: a.a.O., S. 58 f.

bezeichnet.[1] Mit dem Detroit-Effekt will er die Vorstellung charakterisieren, daß industrielle Massenfabrikation und höchst mechanisierte und rationalisierte Betriebe als unabdingbar für jeden technischen Fortschritt angesehen werden. Demgegenüber repräsentiert Hollywood das Symbol einer Lebensform, welche die mißverstandene Karikatur des nordamerikanischen, d.h. des modernen way of life par excellence ist, und die all das umfaßt, was das extreme Gegenteil der beharrenden, kontemplativen, Zufriedenheit durch Bescheidung anstrebenden vorkapitalistischen Lebensformen ist. Washington ist das Symbol des New Deal, eines Staatswesens, das die Verantwortung für die materielle Sicherheit und das Fortkommen seiner Glieder übernimmt und sie von der Verpflichtung zu dispensieren scheint, durch eigene Anstrengung Wohlstand zu schaffen.

Der internationale Demonstrationseffekt besagt also, daß in einer Gesellschaft das Erreichen des Lebensstandards der Gruppe mit dem höheren Einkommen zum Kriterium für den Erfolg und Mißerfolg im Leben wird. Die jeweils weniger verdienende Schicht steht unter einem ständigen Druck, ihr gesamtes Einkommen für den Konsum auszugeben, so daß das Sparen aus diesem Einkommen praktisch gleich Null ist. Daß es sich bei den Gütern, nach denen ihr Wunschdenken verlangt, um hochwertige Importgüter für den 'Geltungskonsum' handelt, sei als zusätzliches wirtschaftliches Problem in diesem Zusammenhang nur erwähnt. Der Demonstrationseffekt läßt also keine für die materiell zurückgebliebenen Länder 'günstige' Nachfrage im Sinne eines Entwicklungsstimulans entstehen; er tendiert vielmehr dazu, die bereits überstrapazierten Devisenreserven aus der vorrangigen Verwendung im Investitionsgütersektor abzuziehen und im Konsumgütersektor zu verschwenden.

---

1) Behrendt, R.: a.a.O., S. 27; siehe auch Paulsen, A.: Die Eingliederung armer Länder in den Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Universitätstage 1960, Veröffentlichung der Freien Universität Berlin, Berlin 1960, S. 94 .

Die Anziehungskraft, die der Konsumstandard wirtschaftlich fortgeschrittener Nationen auf die Südasiaten ausübt, ist groß und mit allen Zeichen einer latenten sozialen Konfliktsituation behaftet. Vergegenwärtigen wir uns das Ausmaß der Unterschiede im Realeinkommen und Konsumstandard zwischen den südasiatischen Ländern und den westlichen Industrienationen, so wird die Intensität des Demonstrationseffektes gerade für Südasien deutlich.

Die Konsumenten werden sich dieser Unterschiede auch zunehmend bewußt. Es nimmt daher nicht wunder, daß bestimmte Kreise zu Radikalismus neigen und den Kommunismus als die den Entwicklungsländern angemessene Lebensform akzeptieren. Denn, wie ihnen die sowjetischen und chinesischen Entwicklungserfolge zeigen, scheint dem kommunistischen System die Möglichkeit inhärent zu sein, durch raschen wirtschaftlichen Fortschritt die sozialen Gegensätze auf einem höheren Niveau wenn nicht auszugleichen, so doch wenigstens zu mildern.

B. Gesamtwirtschaftliche Determinanten

1. Die Wirtschaftsordnung der südasiatischen Länder

Wie die Untersuchung der politischen Faktoren zeigte, sind die meisten Regierungen Südasiens teilweise wohl sozialistisch eingestellt, sie bekennen sich aber grundsätzlich zu einer demokratischen Gesamtstruktur. Die Wirtschaftsordnung als Teilbereich der politischen Konzeption gewinnt daher unmittelbares betriebswirtschaftliches Interesse für den unternehmerischen Investitionskalkül, da sie einerseits das Investitionsklima und zum anderen den Entscheidungsspielraum des Unternehmers weitgehend determiniert.

Um eine realistische Einschätzung dieses Faktorbündels zu ermöglichen, erscheint es zweckmäßig, vorab der Frage nachzugehen, welche Wirtschaftsordnung den südasiatischen Ländern adäquat ist. Wählen wir als Unterscheidungsmerkmal die Trägerschaft des Wirtschaftseigentums, so gibt es, gleichsam als Extreme, zwei fundamental verschiedene Wirtschaftsordnungen in der Welt von heute, eine mit überwiegendem Privateigentum und eine andere mit überwiegendem Gemeinschaftseigentum - als Genossenschafts- oder Staatseigentum.[1] Es ist offenkundig, daß innerhalb der beiden Wirtschaftsordnungen eine Fülle existierender oder zumindest denkbarer Ausprägungen vorkommen, die allgemein als Wirtschaftstypen, Wirtschaftsmodelle, Systeme oder Varianten bezeichnet werden. So unterscheidet Eucken idealtypisch zwischen Verkehrswirtschaft und zentral geleiteter Wirtschaft und stellt, unter dem Aspekt des historischen Werdens der wirtschaftlichen Ordnungsformen, der organisch gewachsenen die gesetzte, autoritär befohlene Ordnung gegenüber.[2] Der Verkehrswirtschaft gebührt dabei das Prädikat organisch gewachsen, während die

1) Hofmann, W.: Die Entwicklungsländer zwischen "Ost" und "West", in: Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, Berner Beiträge zur Soziologie, Bd. 7, Hrsg.: R.F. Behrendt, Bern 1961, S. 155.

2) Eucken, W.: Die Grundlagen der Nationalökonomie, 6. Aufl., Berlin/Göttingen/Heidelberg 1950, S. 53 und 78 ff.

zentral geleitete Wirtschaft den Stempel der gesetzten, befohlenen Ordnung trägt.
Auf Grund der sich in der Welt vollziehenden politisch-ideologischen Auseinandersetzung zwischen Kommunismus und Kapitalismus neigen zahlreiche Nationalökonomen dazu, die Planwirtschaft als eine dem Marxismus immanente Ordnungsform zu betrachten und sie für inkompatibel mit einem demokratischen Staatsaufbau zu halten. Insbesondere liberal eingestellte Wirtschaftswissenschaftler, wie etwa die Mitglieder der Mont-Pélerin-Society, plädieren deshalb für die Einführung einer an marktwirtschaftlichen Grundsätzen orientierten Wirtschaftsordnung in den Entwicklungsländern, in der der Staat lediglich den institutionellen Rahmen für den Ablauf des Wirtschaftsprozesses schafft.[1)]

Diese Ansicht kann zumindest für Südasien nicht unwidersprochen bleiben. Denn eine funktionsfähige freie Marktwirtschaft wird primär getragen von dem Wirtschaftsgeist oder der Wirtschaftsgesinnung des ökonomischen Rationalismus und des Gewinnstrebens, wie sie den westlichen Unternehmer auszeichnen. Eine Unternehmerschicht ist aber, wie wir feststellen mußten, noch kaum vorhanden; die Menschen ermangeln auch weitgehend der geistigen Voraussetzungen, um den komplizierten Mechanismus des marktwirtschaftlichen Systems erfolgreich zu handhaben. Überdies fehlen die materiellen Voraussetzungen für ein störungsfreies und stetiges Wachstum: Das Erreichen dieses wirtschaftspolitischen Zieles setzt unter anderem Konsumverzicht zugunsten der Investitionen voraus und ein hohes Maß an Interdependenz zwischen den verschiedenen Sektoren der Wirtschaft sowie ein entwickeltes Geld-, Bank- und Steuerwesen. Bei unvollkommener Integration des Wirtschaftskörpers würden eingeleitete Multiplikator- und Akzelleratoreffekte nicht

1) Zur Beurteilung der Probleme wirtschaftlicher Entwicklung aus der Sicht des Neoliberalismus siehe A. Hunold (Hrsg.): Entwicklungsländer. Wahn und Wirklichkeit, Erlenbach/Zürich 1961.

nur bald ein Ende finden, sondern auch ein ungleichgewichtiges Wachstum hervorrufen, was zu Krisen und Friktionsverlusten führen dürfte. Es bedarf deshalb wohl keiner näheren Darlegungen, daß die südasiatischen Entwicklungsländer in naher Zukunft für ein funktionsfähiges marktwirtschaftliches System kaum reif sein werden.

Indessen sind die Aussichten für die Verwirklichung eines leistungsfähigen zentralverwaltungswirtschaftlichen Systems nach sowjetischem Vorbild noch ungünstiger. Die für eine umfassende Planwirtschaft notwendigen Beamten und Funktionäre sind nicht in ausreichender Zahl vorhanden. Ein solcher Verwaltungsapparat würde zudem auch die Fülle der an ihn gestellten Aufgaben kaum meistern können. Bereits das Fehlen geeigneter statistischer Unterlagen, die ebenfalls nicht kurzfristig zu beschaffen sind, wird jeder umfassenden Planwirtschaft den Boden entziehen.[1] Würden die südasiatischen Regierungen gleichwohl eine zentrale Verwaltungswirtschaft durchzusetzen suchen, dürfte dies alsbald zu Friktionsverlusten in einem Umfang führen, der von den Nationalwirtschaften schlechterdings nicht hingenommen werden kann.

Die den südasiatischen Staaten mit ihren gewichtigen demographischen und politischen Problemen angemessene Wirtschaftsordnung wird irgendwo zwischen den beiden Extremen Verkehrswirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft liegen, wobei kein Streit über das Ausmaß der staatlichen Tätigkeit herrschen sollte. Tinbergen fordert in diesem Zusammenhang mit Recht, die Effizienz der Systeme zu beachten, d.h. Ertrag und Mitteleinsatz vergleichend gegeneinander abzuwägen, wobei politischer Zwang eben auch Mitteleinsatz darstelle, ebenso wie politische Freiheit in einem derartigen Systemvergleich auf der Ertragsseite zu buchen sei. Für ihn ist

1) Kruse, A.: Fehlerquellen in Entwicklungsprogrammen, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 116. Bd. (1960), S. 402 ff.

der ganze Streit um das bessere System, wie es im Idealtyp vorgestellt wird, reichlich spitzfindig und praktisch müßig.[1] Tinbergen hat keinen Sinn für die hier übliche Schwarzweißmalerei und geht von der Tatsache aus, daß sich in der Praxis nur 'mixed systems' verwirklichen lassen. So wie unser gegenwärtiges Wirtschaftssystem im Westen eine Mischung aus dem Kapitalismus des 19. Jahrhunderts und dem Sozialismus darstellt, sollte es auch den Entwicklungsländern nicht verwehrt sein, entsprechend ihrer ganz anderen geschichtlichen Vergangenheit und politischen Mentalität ein gemischtes System zu errichten, das vielleicht mehr planwirtschaftliche Züge trägt, als wir es in Europa gewohnt sind.

Gegenwärtig haben sich die Regierungen für diesen Kompromiß zwischen den beiden idealtypischen Grundgestalten entschieden - für die sog. 'mixed economy'. In Südasien versteht man unter dieser Wirtschaftsordnung das Wirtschaftssystem der Indischen Union, das durch eine wachsende Zahl staatlicher Großbetriebe neben einer privaten Konsumgüterindustrie gekennzeichnet ist. Der Staat wird selbst unternehmerisch tätig, kontrolliert und reguliert aber gleichzeitig die private Wirtschaftstätigkeit. Auf diese Weise soll ein Gleichgewicht zwischen staatlicher und privater Initiative erreicht werden, um eine optimale Kombination von wirtschaftlichem Fortschritt und sozialem Gleichgewicht zu ermöglichen.[2] Ob das gemischte Wirtschaftssystem auf lange Sicht beibehalten wird oder ob der Pfad der wirtschaftlichen Entwicklung zur Ausbildung der 'reinen'

---

1) Tinbergen, J.: a.a.O., S. 101 ff.

2) In diesem Sinne äußert sich auch Subramaniam, S.: Die Wirtschaftsentwicklung Indiens 1951-1961, Kieler Studien 69, Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Hrsg.: E. Schneider, Tübingen 1965, S. 26 ff. Siehe in diesem Zusammenhang auch "Planning Economic Development", Hrsg.: E.E. Hagen, Homewood, Ill. 1963, S. 7 ff.

Systeme des Privatkapitalismus oder Staatskapitalismus führt, läßt sich gegenwärtig nicht vorhersagen. Indes sei festgehalten, daß die Maßnahmen, welche der Staat ergreift, um die wirtschaftliche Entwicklung des Landes an das Stadium des 'take-off' im Sinne Rostows heranzuführen, keinen Schluß auf die endgültige politisch-wirtschaftliche Ordnung dieser Länder zulassen.

Obgleich die staatlichen Eingriffe in den Wirtschaftsablauf den Entscheidungsspielraum des Unternehmers oft erheblich einengen, sollte das System der mixed economy im Regelfall kein Hindernis für Direktinvestitionen darstellen, da die wirtschaftliche Entwicklung durch eine detaillierte langfristige Planung für den Investor besser überschaubar wird. Dobb hebt mit Recht hervor, daß die Risiken langfristiger Investitionen in einer Planwirtschaft wesentlich geringer sind, weil viele der Marktwirtschaft immanente Unsicherheitsfaktoren eliminiert werden:[1] Der Unternehmer erhält ein genaues Bild über parallele, rivalisierende und komplementäre Investitionsvorhaben, die Größe und Art der zu erwartenden Nachfrage, die Höhe des künftigen Zinses und der Sparrate etc. Seine Kalkulation steht zumindest in dieser Hinsicht auf einer breiteren Basis und ist besser fundiert als in der Verkehrswirtschaft westlicher Prägung.

Es sei jedoch ausdrücklich vermerkt, daß die indische, pakistanische oder thailändische Wirtschaftsordnung zwar weit davon entfernt sind, totalitäre Planwirtschaft zu sein, daß die Ordnungsform der mixed economy aber andererseits sowohl theoretisch als auch praktisch diese Möglichkeit durchaus einschließt. Die indische Gesetzgebung etwa bietet der Regierung mit dem 'Industries Development and Regulation Act, 1951' weitgehende Eingriffsmöglichkeiten in den Wirtschaftsablauf.[2] In der Praxis dagegen haben die Regierungen von

1) Dobb, M.: Political Economy and Capitalism, 4. Aufl., London 1946, S. 278 ff.

2) Indian Investment Centre: ...Objects and Functions, New Delhi 1962, S. 9.

ihrer Ermächtigung, insbesondere soweit es sich um Eingriffe in bestehende Betriebe handelt, nur mit großer Zurückhaltung Gebrauch gemacht.

2. Staatliche Wirtschaftspläne und ihre Aussagefähigkeit für die Gründungsentscheidungen

a) Die Mehrjahrespläne

Im Rahmen ihres politischen und wirtschaftlichen Systems versuchen die Regierungen, durch gezielte Maßnahmen den Lebensstandard der Bevölkerung nachhaltig zu verbessern. Die Politik, die diesen wirtschaftlichen Aufstieg bewirken soll, wird gemeinhin als Entwicklungspolitik bezeichnet. Hesse versteht darunter "eine Summe von politischen, wirtschaftlichen, wissenschaftlichen, sozialen und kulturellen Absichten und Maßnahmen..., die bezwekken, ein zurückgebliebenes Land im ganzen oder teilweise zu fördern und es zu befähigen, von seinen eigenen Hilfsquellen an Menschen, geistigen Gütern, Rohstoffen und wirtschaftlichen Einrichtungen sowie seinen inneren und äußeren Verbindungen vermehrt Gebrauch zu machen".[1)]

Zu dem Katalog der wirtschaftlichen Maßnahmen einer so verstandenen Entwicklungspolitik gehört vorrangig die Industrialisierung des Landes, d.h. die Einführung einer spezifisch modernen Technik und arbeitsteiligen Massenproduktion. Praktisch sind Entwicklungspolitik und Industrialisierungspolitik in Südasien identisch, da die Industrialisierung, nicht zuletzt aus Prestigegründen, als conditio sine qua non allen wirtschaftlichen Fortschritts angesehen wird.

Die Industrialisierungspolitik der Regierungen konkretisiert sich in langfristigen Wirtschaftsplänen, in denen für die Gesamtwirtschaft die Investitionsziele

---

1) Hesse, K.: a.a.O., S. 16.

für den Planungszeitraum abgesteckt werden. Den Sinn der Wirtschaftspläne im allgemeinen und der indischen Fünfjahrespläne im besonderen umreißt Barker wie folgt: "The policy of the Government is to make the best use of the available resources of the country in the interest of the Five Year Plans. The policy, therefore, is not to duplicate the manufacture of commodities unnecessarily. Where it is proven that indigneous industry already manufactures sufficient of a commodity to ensure supplies for the whole country, licences are likely to be refused, unless the articles concerned would command an export market, thus adding to the foreign exchange resources of the country".[1)]

Hauptzweck der Wirtschaftsplanung ist es also, ein organisches, ausgewogenes Wirtschaftswachstum zu gewährleisten, das sich wegen des Fehlens eines funktionsfähigen Kapitalmarktes allein über den Preismechanismus nicht einstellen würde. In ihrem Kern sind die einzelnen Pläne selektive Investitionsprogramme, die eine Ordnungsfunktion wahrnehmen, mit dem Ziel, die knappen Mittel dergestalt auf die alternativen Verwendungsmöglichkeiten zu verteilen, daß ein Nutzenmaximum erreicht wird.

Da die Fünf- und Mehrjahrespläne der südasiatischen Regierungen nicht allein den öffentlichen Bereich der Wirtschaft umfassen, sondern auch den privaten Sektor einbeziehen, stellen sie für die Investitionsüberlegungen der ausländischen Unternehmer ein wichtiges Orientierungsmittel dar. Seine Dispositionen werden hauptsächlich durch drei Erscheinungen beeinflußt:[2)]

"1. durch den Entwicklungsplan selbst,
2. durch die gemäß dem Entwicklungsplan vorgenommenen staatlichen Investitionen,
3. durch die in Ausführung des Entwicklungsplanes ergriffenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen."

1) Barker, B.: Investment in India, Bombay 1961, S. 1.

2) Rhein, E.: Entwicklungsplanung und Wirtschaftsordnung in den Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst, 42. Jg., 1962, S. 254.

Jeder Unternehmer sollte sich daher mit den Mehrjahresplänen eingehend vertraut machen und sie im Hinblick auf sein spezielles Investitionsvorhaben einer genauen Prüfung unterziehen.

Es würde den Rahmen dieser Untersuchung überschreiten, wollten wir die einzelnen Wirtschaftspläne in extenso erörtern. Für unsere Analyse der Investitionsdeterminanten dürfte es vielmehr ausreichen, global die wichtigsten Daten wiederzugeben. Diese Darstellungsform bietet sich auch schon deshalb an, weil die einzelnen Wirtschaftspläne in ihrer materiellen Aussage viele Gemeinsamkeiten aufweisen. Lediglich in ihrem wirtschaftspolitischen Gehalt sind die Akzente verschieden gesetzt; auf diese Abweichungen wird im jeweiligen Zusammenhang einzugehen sein.

aa) Indien

Die Regierungen pflegen ihren Plänen eine Präambel voranzustellen, in der sie die wichtigsten Zielsetzungen zusammenfassen. Beispielhaft seien die Leitsätze des Dritten Indischen Fünfjahresplanes 1961/1966 genannt, die sich mit geringen Modifikationen in den Wirtschaftsplänen Pakistans und Thailands wiederfinden:[1)]

"The aims of the Third Five-Year Plan are:

(1) to secure an increase in national income of over 5 per cent per annum, the scale and pattern of investment being so designed as to sustain this rate subsequently;

(2) to achieve self-sufficiency in foodgrains and increase agricultural output so as to meet the requirements of industry and exports;

(3) to expand basic industries like steel, chemicals, fuel and power and to establish machine-building capacity so that the requirements of further industrialization can be met mainly from domestic resources within about 10 years;

(4) to make the maximum possible use of the country's manpower and to expand employment opportunities

---

1) Indian Investment Centre: ...Basic Facts of Indian Economy, a.a.O., S. 7 f.

substantially; and

(5) to establish progressively greater equality of opportunity and to bring about reduction in disparities in income and wealth and a more even distribution of economic power."

Die indische Wirtschaft arbeitet gegenwärtig nach dem Dritten Fünfjahresplan. Während der Erste Fünfjahresplan für die Zeit von 1951 bis 1956 sich damit begnügte, die schweren Schäden zu beseitigen, die dem Land durch den Zweiten Weltkrieg und vor allem durch die Abtrennung Pakistans entstanden waren, konzentrierte sich der Zweite Fünfjahresplan - Geltungszeitraum 1956 bis 1961 - auf den Ausbau der Grundstoff- und Schwerindustrie als Leitsektoren.[1] Im Mittelpunkt der Entwicklungsanstrengungen stand die Errichtung von drei Stahlwerken mit einer Endkapazität von je einer Million Jahrestonnen.

Der Zweite Indische Fünfjahresplan ist im allgemeinen erfolgreich verlaufen, obwohl bei seiner Durchführung mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen war. Besonders das letzte Planjahr, das am 31. März 1961 ablief, brachte Indien die größte Steigerung seiner Gesamterzeugung. Sowohl in der Landwirtschaft als auch in der Industrie sind Rekordziffern erzielt worden, was in der realen Zunahme des Volkseinkommens von 9,8 Prozent seinen Niederschlag fand.[2] Das industrielle Wachstum war um so eindrucksvoller, als es trotz anhaltender Knappheit an Rohstoffen, Transporteinrichtungen und Energie sowie unter scharfen Importrestriktionen vor sich ging.

Der Dritte Indische Fünfjahresplan für den Zeitraum von 1961 bis 1966 knüpft, wie seiner Präambel zu entnehmen ist, schwerpunktmäßig an den Zweiten Fünfjahresplan an: Die Grundstoffindustrie sowie die Schwerindustrie mit ihren vor- und nachgelagerten Produktionsstufen sollen verstärkt ausgebaut werden. Insgesamt sind für den Pla-

1) Subramaniam, S.: a.a.O., S. 34 f.

2) Subramaniam, S.: a.a.O., S. 47.

nungszeitraum Investitionen von 104 Mrd. Rs vorgesehen, von denen 63 Mrd. Rs auf den öffentlichen und 41 Mrd. Rs auf den privaten Sektor entfallen.[1)]

Die beiden ersten Planjahre standen im Zeichen eines verlangsamten Wirtschaftswachstums. Bei einer Steigerung des Volkseinkommens in 1962/63 um nur 2,2 Prozent und einer Zunahme der Bevölkerung um 2,1 Prozent blieb das Pro-Kopf-Eimkommen mit 69 US-Dollar nahezu konstant.[2)] Eine wesentliche Ursache dafür ist die unbefriedigende Entwicklung der Landwirtschaft, deren Anteil am Volkseinkommen 1961/62 mehr als 39 Prozent betrug und im folgenden Planjahr nur um 1,6 Prozent wuchs. Aber auch der industrielle Sektor erfüllte mit einer Produktionszunahme um 4,6 Prozent in 1962/63 nicht die Erwartungen. Als Hauptproblem der indischen Wirtschaft muß der Devisenmangel angesehen werden, der die Entwicklung in fast allen Bereichen stark hemmt. Diese Misere wurde vor allem noch dadurch verschärft, daß unter dem Druck der chinesischen Invasion die Rüstungswirtschaft vorrangig ausgebaut werden mußte. Es bestehen daher ernste Zweifel an der Realisierbarkeit der Planvorhaben.

bb) Pakistan

Unter günstigeren Vorzeichen vollzieht sich die wirtschaftliche Entwicklung in Pakistan. Durch die Mitte 1962 in Kraft getretene neue Verfassung hat die wirtschaftliche Entwicklung des Landes bei starker Betonung der Eigenverwaltung der beiden Gebietsteile West- und Ostpakistan neue Impulse erhalten. Dem ostpakistanischen Autonomiestreben wurde dadurch Rechnung getragen, daß die Provinzregierungen für den Wirtschaftsaufbau die volle Verantwortung übernommen haben. Die Überweisungen aus dem Zentralhaushalt für die Entwicklungsetats der Provinzen wurden wesentlich erweitert, das

1) Hinsichtlich der Verteilung des Investitionsvolumens auf die einzelnen Wirtschaftszweige siehe Tabelle IV im Anhang.

2) OAV: Bericht über das Jahr 1962, Hamburg 1963, S.72.

Steueraufkommen neu verteilt und die wichtigsten Entwicklungsorganisationen nach Provinzen gegliedert. Nur die Planung verblieb in der Zuständigkeit der Zentralregierung.[1)]

Die pakistanische Wirtschaft steht im Zeichen des Zweiten Fünfjahresplanes - Geltungszeitraum 1960 bis 1965. Die Ausgaben für dieses Entwicklungsprogramm belaufen sich auf 23 Mrd. pRs, gegenüber 10,8 Mrd. pRs im ersten Planungszeitraum.[2)] Als Hauptziele des Planes werden genannt:

- To raise Gross National Product by 20 percent
- To raise Per Capita Income by 10 percent
- To raise Food Production by 21 percent
- To raise Industrial Production by 47 percent
- To raise Installed Electric Capacity by 40 percent.[3)]

Die pakistanische Wirtschaftsplanung umfaßt drei große Sektoren: den public sector, den semi-public sector und den private sector. Der semi-public sector umfaßt primär halbstaatliche Entwicklungsorganisationen, wie die Pakistan Industrial Development Corporation, die Pakistan International Airlines, den Karachi Port Trust, die Karachi Development Authority, die Inland Water Transport Authority of East Pakistan und den West Pakistan Road Transport Board.[4)]

Die junge pakistanische Industrie, deren Entwicklung die Regierung besondere Aufmerksamkeit schenkt, hat im Planungszeitraum trotz völlig unzureichender Produkti-

---

1) Wilcox, C.: Pakistan, in: Planning Economic Development, a.a.O., S. 75 f.

2) Haq, M.U.: Problems of Formulating a Development Strategy in Pakistan, in: Development Plans and Programmes, Studies in Development No. 1, Hrsg.: Development Centre of the Organization for Economic Co-Operation and Development, Paris 1964, S. 114.

3) Hand Book of the Second Five-Year Plan 1960-65, Hrsg.: Embassy of Pakistan, Washington 1961, S. 1.

4) Die Verteilung der Investitionen auf die drei Sektoren ergibt sich aus Tabelle V im Anhang.

vität weitere Fortschritte gemacht. Namentlich der rasche Aufbau der Privatindustrie hat die Erwartungen der Planungsbehörden weit übertroffen. Der Struktur eines Agrarlandes mit nur wenigen mineralischen Rohstoffen entsprechend, versucht Pakistan seit Erlangung der Unabhängigkeit im Jahre 1947, seine industrielle Fertigung auf den vorhandenen Rohstoffen aufzubauen: Jute, Baumwolle, Wolle und Nahrungsmittel, um damit den Inlandsmarkt zu versorgen und den Rohstoffexport in eine Ausfuhr veredelter Güter umzuwandeln. Pakistan hat dabei in den letzten zehn Jahren, hauptsächlich seit 1958, beträchtliche Erfolge erzielen können, vor allem in der Baumwollspinnerei und -weberei sowie bei der Juteverarbeitung. Die Kapazität der Juteindustrie war bereits 1962 um 2.000 Webstühle, die der Baumwollspinnereien um 320.000 Spindeln und der Baumwollwebereien um 2.500 Webstühle größer als im Zweiten Fünfjahresplan vorgesehen.[1] Aber auch das langfristige Planziel der jährlichen Kapazitätserweiterung für Eisen und Stahl wurde um 100.000 t überschritten.

Während der ersten Jahre des laufenden Wirtschaftsplanes hat der Umfang der Investitionsgenehmigungen an die Privatwirtschaft das Planziel um mehr als 43 Prozent überstiegen. Für die verbleibenden Jahre des laufenden Planes konnte daher ein neues Rahmenprogramm mit einem Volumen von 1,53 Mrd. pRs in Kraft gesetzt werden.[2]

cc) Thailand

Eine ähnlich vielversprechende Entwicklung zeichnet sich in Thailand ab. Der Regierung gelang es, durch eine liberale Wirtschaftspolitik insbesondere den ausländischen Handelspartnern Vertrauen einzuflößen. Von Bedeutung ist

1) BfA: Struktur und Entwicklung der pakistanischen Wirtschaft 1962/63, Marktinformationsdienst Nr. A/653, Köln 1963, S. 12 f.

2) BfA: Struktur und Entwicklung der pakistanischen Wirtschaft 1962/63, a.a.O., S. 13.

in diesem Zusammenhang die eindeutige wirtschaftspolitische Zielsetzung, die Beteiligung des Staates an der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes auf ein Minimum zu beschränken und der Privatindustrie den größtmöglichen Spielraum zu gewähren.

1961 lief der Erste Thailändische Sechsjahresplan für den Zeitraum von 1961 bis 1966 an. Ergänzend wurde für die Entwicklung des Nordostens ein Sonderentwicklungsplan aufgestellt, ein Fünfjahresplan, der die Jahre 1962 bis 1966 umfaßt.[1] Die wirtschaftliche Erschließung dieses Landesteiles bildet bereits im Rahmen des allgemeinen Sechsjahresplanes einen deutlichen Schwerpunkt. Der Sonderplan knüpft an diese Planungen an und ergänzt bzw. baut sie im einzelnen aus. Außerdem begannen 1961 die ersten Vorbereitungen zur Formulierung eines regionalen Entwicklungsplanes für den südlichen Landesteil.

Der Sechsjahresplan strebt, insgesamt gesehen, die Schaffung einer fundierten Infrastruktur an und ein gleichmäßiges und stetiges Wachstum sowohl in den verschiedemen Wirtschaftssektoren als auch unter regionalen Gesichtspunkten. Die Bemühungen um eine regional ausgewogene Entwicklung finden ihren Ausdruck in der Berücksichtigung des in vieler Hinsicht wichtigen, bislang jedoch vernachlässigten nordöstlichen Landesteiles.

Die zur Verwirklichung des Planes vorgesehenen Ausgaben belaufen sich auf ungefähr 21 Mrd. Baht. Zur Finanzierung der Vorhaben sollen 14 Mrd. Baht von Thailand selbst aufgebracht und 7 Mrd. Baht - 3 Mrd. Baht Zuschüsse, 4 Mrd. Baht Anleihen - vom Ausland gewährt werden.[2]

Der Sechsjahresplan verfolgt unter anderem folgende Ziele: Die jährliche Wachstumsrate des Bruttosozialprodukts soll von 4 auf 5 Prozent, die des Per-Capita-

1) BfA: Strukturbild und Entwicklungstendenzen der thailändischen Wirtschaft, a.a.O., S. 4 f.

2) BfA: Strukturbild und Entwicklungstendenzen der thailändischen Wirtschaft, a.a.O., S. 5.

Einkommens von 2 auf mindestens 3 Prozent erhöht werden. Ferner ist beabsichtigt, die Kapitalbildung von bisher 14-15 Prozent auf wenigstens 15 Prozent des Bruttosozialprodukts anzuheben und auf diesem Niveau zu stabilisieren. Für die Agrarproduktion ist eine jährliche Steigerung um 3 Prozent vorgesehen. Die jährliche Wachstumsrate des industriellen Bereichs soll innerhalb der ersten drei Planjahre von 10 auf 12 Prozent ausgedehnt werden.[1)]

b) Der Staat als Unternehmer

In der theoretischen und praktischen Auseinandersetzung mit den Problemen der wirtschaftlichen Entwicklung wird heute weithin die Notwendigkeit anerkannt, daß der Staat in den materiell rückständigen Gebieten eine entscheidende Rolle bei der Überwindung der Ursachen wirtschaftlicher Stagnation und der Anregung des wirtschaftlichen Wachstumsprozesses zu spielen habe. In seiner Ansprache vor Mitgliedern des indischen Parlaments gab Myrdal hierzu folgende Begründung: "Der Grund, warum die Entwicklungsländer heute dem Staat soviel mehr Verantwortung übertragen müssen, als das je in unseren (westlichen) Ländern der Fall war, liegt natürlich in den unterschiedlichen Bedingungen für wirtschaftliche Entwicklung und darin, daß diese in den derzeitigen Entwicklungsländern viel ungünstiger sind als einst in den jetzt hoch entwickelten Ländern".[2)]

Myrdal erwähnt als Hauptunterschiede: Die Durchschnittseinkommen waren in den entwickelten Ländern von Anfang an viel höher als jetzt in Asien. Ihnen stand internationales Kapital zu sehr niedrigem Zins zur Verfügung. Der Bevölkerungsdruck war vergleichsweise schwach. Sie konnten unterentwickelte Gebiete als Rohstoffquellen und

1) BfA: Strukturbild und Entwicklungstendenzen der thailändischen Wirtschaft, a.a.O., S. 5.

2) Zitiert nach Thomas, M.M.: Der Einfluß der industriellen Entwicklung auf die demokratische Ordnung, in: Kontinente wachsen zusammen (Gesellschaftliche Auswirkungen der Industrialisierung in Europa, Asien

Absatzmärkte für billige Industriegüter ausbeuten.

Aubrey, der die Rolle des Staates in der wirtschaftlichen Entwicklung untersuchte, kommt am Ende seines historischen Rückblicks zu folgendem Ergebnis: "Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß nach dem zur Verfügung stehenden historischen Material sich die industrielle Revolution von England her auf die anderen Länder nur mit beträchtlicher staatlicher Hilfe ausgedehnt zu haben scheint". Und er fährt fort: "In den meisten Fällen war jedoch privates Unternehmertum nach kürzeren oder längeren Übergangszeiten in der Lage, die unternehmerischen Aufgaben zu übernehmen".[1)]

In Südasien ist das aktive Eingreifen des Staates in den Ablauf der Wirtschaft dadurch bedingt, daß eine Wirtschaftsentwicklung überhaupt erst initiiert werden muß. Solange eine kräftige Gesamtnachfrage fehlt, entstehen keine Wirkungen, die danach drängen, sie zu befriedigen; wenn kein Markt existiert, ist eine Überwindung der Stagnation durch private Initiative auch nicht zu erwarten. Das Fehlen einer risikowilligen Unternehmerschicht ist ein anderer Ausdruck für die gleiche Situation. Beobachtungen, die eine deutsche Industriedelegation auf einer Goodwill-Reise nach Ostasien machte, liegen auf der gleichen Ebene: "Die Neigung zu staatlichen Planungen und Investitionen hat...meist mehr pragmatische als dogmatische Bedeutung. Die staatliche Initiative soll ein Vakuum füllen, und nicht so sehr bereits vorhandene Privatunternehmer verdrängen. Wir verbinden mit der Staatswirtschaft oft die Sozialisierung vorhandener Privatzweige... Aber in Asien geht es doch grundsätzlich mehr darum, daß der Staat neue Wirtschaftszweige überhaupt erst schaffen muß".[2)]

---

und Afrika), Hrsg.: K.v. Bismarck und F. Karrenberg, Stuttgart 1961, S. 138.

1) Aubrey, H.G.: The Role of the State in Economic Development, in: AER, Vol. 41 (1951), S. 266.

2) Goodwill-Reise nach Ostasien, Bericht der Deutschen Industriedelegation, 13. Februar - 20. März 1956, hrsg. vom Bundesverband der Deutschen Industrie, S.9.

Für den Investor ergibt sich in diesem Zusammenhang beinahe zwangsläufig die Frage, ob der Staat grundsätzlich in allen Bereichen der Wirtschaft tätig werden oder sich - in weiser Beschränkung seiner Möglichkeiten - auf bestimmte, für ein stetiges und gleichgewichtiges Wirtschaftswachstum fundamentale Entwicklungsprojekte konzentrieren sollte. Eine generelle, für alle Entwicklungsländer in gleicher Weise richtige Antwort auf diese Frage wird es wohl nicht geben. Hierzu sind die geographischen, demographischen, wirtschaftlichen und politischen Gegebenheiten in den einzelnen Staaten zu heterogen. Es sei aber vermerkt, daß dieses Problem in den südasiatischen Ländern durchaus gesehen und mit zum Teil großer Objektivität diskutiert wird. So schreibt Loganathan, Chairman des Ceylonese National Council of the International Chamber of Commerce: "State ownership should be limited to those cases where such a policy is clearly expected to add output, directly or indirectly, or to serve in a distinct and defined way national interests or the needs of social justice, and where the desired results cannot be achieved by means other than nationalisation".[1)]

Tinbergen äußert sich zu demselben Problem mit den folgenden Worten: "...Finally, growth must be balanced with regard to public and private activity. ..., the dividing line between the two ("sectors") should not be drawn in a dogmatic way. The balance between the two sectors should be determined by circumstances with efficiency as the main criterion. Efficiency must be measured in social terms; thus it is necessary to compare benefits to the nation as a whole with the sacrifices required. Those who want to do every thing by private initiative or want to eliminate private activity altogether are guilty of a doctrinaire approach to the problem".[2)]

---

1) Loganathan, C.: Development Savings Bank, 2. Aufl., Colombo 1959, S. 23.

2) Tinbergen, J.: a.a.O., S. 132 f.

In den offiziellen Verlautbarungen zur Industriepolitik in Indien, Pakistan und Thailand werden Staat und private Unternehmer als gleichberechtigte Träger der wirtschaftlichen Expansion anerkannt. Will man der Rolle des Staates in ihrem Einfluß auf die unternehmerische Investitionsentscheidung gerecht werden, erscheint es geboten, grundsätzlich zwischen den Infrastrukturaufgaben und der Betätigung im privatwirtschaftlichen Sektor zu differenzieren:

aa) Infrastrukturaufgaben

Jochimsen, der wohl mit als erster eine allgemeine Theorie der Infrastrukturen zu entwickeln versuchte, will als Infrastruktur denjenigen Unterbau verstanden wissen, der verwirklicht sein muß, damit eine gesellschaftlich organisierte Wirtschaftstätigkeit stattfinden und zur vollen Integration führen kann. Für ihn ist die Schaffung von Infrastrukturen schlechthin eine conditio sine qua non allen wirtschaftlichen Fortschritts und eine wichtige Voraussetzung für die Integration der Einzelwirtschaften zu einer festgefügten Volkswirtschaft.[1] Seinem Anliegen gemäß verwendet er den Begriff in dreifacher Ausprägung:

- als materielle Infrastruktur,
- als humane Infrastruktur und
- als soziale und rechtliche Infrastruktur.[2]

Nach Jochimsen gehören zur materiellen Infrastruktur eines Landes "die Gesamtheit der Verkehrswege und -knotenpunkte zur raumwirtschaftlichen Erschließung, der wasser- und energiewirtschaftlichen Maßnahmen zur Hebung der Landeskultur, der Verbreiterung der Grundlage

1) Jochimsen, R.: Über "Infrastrukturen" als Voraussetzungen einer funktionsfähigen Volkswirtschaft, in: Kulturen im Umbruch, a.a.O., S. 29 ff.

2) Im folgenden werden lediglich die materiellen Infrastrukturen als Investitionsdeterminanten untersucht; auf die humanen sowie die sozialen und rechtlichen Infrastrukturen wird im jeweiligen Zusammenhang eingegangen.

für weitere Industrialisierung und der Gebäude der Verwaltung, des Erziehungs- und Kultus-, Rechtspflege-, Sozial- und Wehrwesens".[1] Es handelt sich also um raumerschließende Maßnahmen zur Verbesserung und Ergänzung der ursprünglich gegebenen Standortbedingungen zum Zwecke der Intensivierung der Wirtschaftstätigkeit, insbesondere zur Förderung der Industrialisierung.

Hirschman betrachtet die public utilities gleichfalls als Eckpfeiler wirtschaftlicher Entwicklung, sagt jedoch einschränkend, sie stellen zumindest eine entscheidende Erleichterung für den Ablauf einer großen Reihe von wirtschaftlichen Tätigkeiten dar.[2]

Billerbeck geht noch einen Schritt weiter, indem er zu bedenken gibt, daß die Industrialisierung in den entwickelten Ländern durch mehr oder weniger rücksichtslose Methoden der Kapitalbildung erreicht wurde. Hieraus folgert er - wohl zu Recht -, daß ein vorrangiger Ausbau der Infrastruktur in den Anfangsstadien der wirtschaftlichen Entwicklung die verfügbaren Mittel für wirtschaftliche Investitionen notwendig einschränke; wörtlich fährt er fort:[3]

"Bei der Gewährung von Entwicklungshilfe sollte Klarheit darüber herrschen, daß jede Schule und jedes Krankenhaus (aber auch jede Straße) - auch wenn sie vollständig aus der Hilfe finanziert werden, was nur selten der Fall ist - nach der Fertigstellung Kosten für die Unterhaltung, für das Lehr- und Ärztepersonal, für die Ausrüstung usw. erfordern. Diese Kosten belasten aber schon heute die öffentlichen Haushalte vieler Entwicklungsländer so stark, daß nur noch ein geringer Spielraum für die Durchführung wirtschaftlicher Investitionen verbleibt."

Cum grano salis ist diese Argumentation sicher richtig und im Rahmen der staatlichen Wirtschaftsplanung durchaus beachtenswert. Den Interessen des Investors läuft sie jedoch zuwider. Für ihn stellen die public utili-

1) Jochimsen, R.: a.a.O., S. 32.

2) Hirschman, A.O.: The Strategy of Economic Development, New Haven 1958, S. 83.

3) Billerbeck, K.: Reform der Entwicklungshilfe, Schriften des Hamburgischen Weltwirtschafts-Archivs Nr. 14, Sonderreihe Entwicklungsgebiete, Hrsg.: C. Kapferer, Hamburg 1961, S. 25.

ties wichtige Standortfaktoren dar, deren Fehlen die Wirtschaftlichkeit seines Betriebes entscheidend beeinflussen und Kostenvorteile sowie etwaige Investitionsfazilitäten in anderen Bereichen ausgleichen oder gar überkompensieren kann. Der Investor wird zwar grundsätzlich bereit sein, gewisse Infrastrukturmaßnahmen selbst vorzunehmen, er wird aber vom Staat gleichzeitig bestimmte Rahmenbedingungen für eine rentable Produktion verlangen.

Die Lösung dieser Aufgaben stellt das originäre Betätigungsfeld des Staates dar, weil es sich heute überwiegend um Riesenprojekte mit hohem Kapitaleinsatz handelt, welche die Finanzkraft privater Unternehmer regelmäßig überschreiten werden. Private Initiative ist zumeist auch einer kollektiven Aktion unter Führung des Staates unterlegen, da er über die besseren Informationen verfügt, das Risiko tragen kann und die Macht hat, die notwendigen Arbeitskräfte autoritär zu organisieren. Neben den fehlenden Mitteln wirkt sich in diesem Sektor namentlich der Unterschied zwischen sozialer und privatwirtschaftlicher Rentabilität aus: Während die privaten Unternehmer ihre Kalkulation vorwiegend an Renditeüberlegungen ausrichten, sollten für Infrastrukturbauten makroökonomische Nutzenüberlegungen, insbesondere die 'social marginal productivity' der verschiedenen Projekte bestimmend sein. Entwicklungsvorhaben, die entweder sehr wirtschaftlich sind - z.B. Straßen, Brücken -, ohne daß sich aber ein privater Gewinn unternehmerisch abschöpfen läßt, oder die erst auf lange Sicht Profit abwerfen, mögen für das Wohl der Allgemeinheit wichtig sein, für den privaten Investor bieten sie dagegen keinen oder nur sehr geringen Anreiz.[1)]

1) Jelonek, A.: Die Entwicklungsländer unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung des Unternehmertums und eines adaptierten technischen Fortschritts, in: Heft 1 der Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Baden-Baden/Bonn 1961, S. 53.

Im einzelnen zeigt der Ausbau der public utilities folgendes Bild:

Das Verkehrswesen

Für das langsame Wachstum der südasiatischen Volkswirtschaften und ihre zum Teil nur geringen Fortschritte bei der Industrialisierung werden im allgemeinen drei große Engpässe verantwortlich gemacht: Kohle, Elektrizität und Transportmittel. Die verwickeltsten Probleme ergeben sich aber nach wie vor im Verkehrssektor. Die mangelhafte Ausnutzung der Produktionskapazitäten in der Industrie muß zu einem nicht unwesentlichen Teil auf völlig unzureichende Transportwege und -mittel zurückgeführt werden. Michaelis weist in diesem Zusammenhang auf einen schwer zu lösenden circulus vitiosus hin, der darin besteht, "daß die Rationalität des Transportwesens in starkem Maße vom Transportvolumen abhängt. Das Transportvolumen ist aber eine Funktion der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, die nur auf der Basis eines leistungsfähigen Transportwesens möglich ist".[1)]

Unter dem Eindruck der militärisch-strategischen Notwendigkeiten nach Ausbruch des chinesisch-indischen Grenzkonflikts wurde dem Transportwesen, namentlich in Indien und Pakistan, erhöhte Aufmerksamkeit zuteil. An einer grundlegenden Verkehrskonzeption der Regierungen fehlt es aber bislang noch; seit Erreichen der Unabhängigkeit ist die Lösung verkehrspolitischer Fragen immer wieder aufgeschoben worden; wie in vielen Ländern, geht es in erster Linie um die Klärung des Konkurrenzverhältnisses zwischen Schiene und Straße.

In Indien hat sich die Transportleistung seit 1951 verdoppelt und stand 1961/62 mit rd. 91 Mrd. t/km der Eisen-

1) Michaelis, A.: Wirtschaftliche Entwicklungsprobleme des Mittleren Ostens, Kieler Studien 52, Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1960, S. 33.

bahnen in einem Verhältnis von 5 : 1 zum Straßengüterverkehr.[1] Wohl gewinnt der Straßenverkehr zunehmend an Bedeutung, er wird aber gegenwärtig von der Regierung noch künstlich eingeengt. So ist beispielsweise der Güterfernverkehr über Straßen auf Entfernungen von mehr als 300 Meilen nicht zugelassen.

Die Zahl der Nutzfahrzeuge hat sich von 116.300 in 1950/51 auf 210.000 in 1960/61 nahezu verdoppelt. Diese im Vergleich zu westlichen Industrieländern bescheiden anmutende Motorisierung läßt jedoch die Anstrengungen erkennen, die Indien auf diesem Sektor macht.

Pakistan konnte bei der Lösung seiner Verkehrsprobleme gleichfalls beachtliche Fortschritte erzielen. Der Verkehr in Westpakistan ist - vom Luftverkehr abgesehen - an Straße und Schiene gebunden, während der Personen- und Güterverkehr in Ostpakistan, der völlig anderen Oberflächenstruktur dieses Staatenteiles entsprechend, überwiegend auf dem Wasserwege von einer Vielzahl kleiner Privatunternehmer bewältigt wird. Unter Leitung der Planning Commission for Road Development wird das Strassennetz im Rahmen der Pläne ständig erweitert und ausgebaut. Ende 1962 entfielen bei einem Straßennetz von 70.915 Meilen fast 18.000 km auf Straßen erster Ordnung, davon 1.300 km in Ostpakistan.[2]

Der Überlandstraßenverkehr in Westpakistan liegt fast ausschließlich in Händen privater Unternehmer. Die Regierung unterstützt sie lediglich bei der Modernisierung ihres Fahrzeugparks.

Ähnliche Bemühungen um den Ausbau des Verkehrswesens lassen sich in Thailand feststellen. Die Erweiterung und Verbesserung des Straßennetzes stehen dabei im Vordergrund.

---

1) BfA: Struktur und Entwicklung der indischen Wirtschaft 1962/63, a.a.O., S. 14. Siehe auch Tabelle VI im Anhang.

2) Investment Opportunities in Pakistan, Hrsg.: Government of Pakistan, Karachi 1963, S. 13.

1963 lief in Thailand ein Achtjahresplan an, der bis 1970 den Neubau von 1.460 km Allwetterstraßen und den Ausbau bestehender Straßen zu Allwetterstraßen in einer Gesamtlänge von fast 4.000 km vorsieht.[1)]

Besonders wichtig für die gegenwärtige Verkehrsabwicklung sind nach wie vor die traditionellen Binnenwasserwege, die ebenfalls weiter ausgebaut werden. Angaben für das Jahr 1962 nennen einen Bestand von fast 17.000 motorisierten und etwa 14.000 nichtmotorisierten Booten mit einer Gesamttonnage von ca. 162.000 t.[2)]

Ende 1961 umfaßte das Eisenbahnnetz 3.516 km. Die Bemühungen um die Weiterentwicklung des Schienenverkehrs konzentrierten sich vorrangig auf die Erweiterung und Modernisierung des rollenden Materials.

Die Energie- und Wasserwirtschaft

Obwohl in der Vergangenheit manche Fortschritte bei der Energieversorgung der Wirtschaft erzielt werden konnten, stellt dieser Sektor noch immer einen Engpaß für die industrielle Erschließung dar. Zwar werden die südasiatischen Länder nach Verwirklichung der Wirtschaftspläne bzw. nach Vollendung der im Aufbau befindlichen Projekte über eine wesentlich verbesserte Stromerzeugung verfügen, die installierte Endkapazität dürfte jedoch auch nicht annähernd ausreichen, um die sprunghaft wachsende Nachfrage der Wirtschaft zu befriedigen.

Indien verfügte im März 1963 über eine installierte Energiekapazität von 6,88 MW, was einer Steigerung von 300 Prozent gegenüber dem Jahre 1951 (2,3 MW) gleichkommt.[3)] Dieser Entwicklungsstand darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Sollzahlen des ersten und zweiten Wirtschaftsplanes auch nicht annähernd erreicht

---

1) OAV: Bericht über das Jahr 1962, a.a.O., S. 139.

2) BfA: Strukturbild und Entwicklungstendenzen der thailändischen Wirtschaft, a.a.O., S. 34 ff.

3) BfA: Struktur und Entwicklung der indischen Wirtschaft 1962/63, a.a.O., S. 8.

werden konnten: Während des ersten Planes wuchs die Kapazität um 1 MW gegenüber einem Soll von 1,3 MW; im zweiten Plan fehlten der installierten Gesamtkapazität 1,2 MW gegenüber dem Planziel. Diese Situation war ursächlich für eine ernste Versorgungskrise zu Beginn des dritten Planes, die zu beträchtlichen Produktionsverlusten führte. Es wurde errechnet, daß allein die Juteindustrie, die in Ostindien der größte industrielle Stromverbraucher ist, über 4 Mio. Arbeitsstunden und 12.000 t in der Produktion durch Kürzungen bei der Stromversorgung einbüßte.[1)]

Im Dritten Fünfjahresplan ist vorgesehen, die vorhandenen Kraftwerke in der Endstufe so auszubauen und durch neue Anlagen zu ergänzen, daß sie im Schlußjahr 1965/66 eine Leistung von 12 MW abgeben können.

Da zwischen dem Kohlenbergbau, der Leistungsfähigkeit des Eisenbahngütertransports und dem Kapazitätsausnutzungsgrad der schon bestehenden Wärmekraftwerke eine wechselseitige, z.T. funktionale Abhängigkeit und Verflechtung besteht, gilt es in Indien, neben dem Aufbau und der Erweiterung des Energiepotentials das Problem zu lösen , wie die volle Kapazitätsauslastung der Wärmekraftwerke gesichert werden kann. Bevor das Transportproblem nicht endgültig gelöst ist und gewisse strukturelle, organisatorische und finanzielle Mangelerscheinungen in der Kohlenförderung beseitigt sind, nützen naturgemäß auch die größten Anstrengungen auf dem Gebiet der Elektrizitätsgewinnung nicht viel.[2)]

---

1) Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry: Die Entwicklung der Privatindustrien innerhalb der Fünfjahrespläne, New Delhi 1964, S. 31.

2) Ghaussy weist darauf hin, daß der größte Teil der indischen Kohlenvorräte mit einem Anteil von 80 Prozent an der Gesamterzeugung in den Provinzen Bahar und West-Bengal liegt, ferner in Madhya-Pardesh, Vindhya-Pardesh, Orissa und Assam. Der Transport in die Millionenstädte Bombay und Ahmadabad bedeutet die Überwindung einer Entfernung von etwa 2.000 km durch den indischen Großraum. (Ghaussy, A.G.: Die Rolle des Energiesektors in der Entwicklungspolitik, in: Die

Besondere Bedeutung mißt man in Indien und Pakistan dem Ausbau des Wasserkraftpotentials bei, das allein für Indien auf 40 bis 50 MW geschätzt wird, aber erst zu 15 Prozent ausgenutzt ist. Einen gewichtigen Schritt nach vorn auf dem Gebiet der Energie- und Wasserversorgung versprechen sich beide Länder von der Realisierung des Indus-Wasservertrages, dem wohl größten zusammenhängenden Bewässerungsprojekt der Welt, der eine Neuverteilung der im Indus und seinen Nebenflüssen Jhelum und Chenab vorhandenen Wassermengen zur Folge haben wird. Zu diesem Projekt gehören Flußumleitungen und Kanalbauten, um eine ausreichende Versorgung der indischen und westpakistanischen Bewässerungsanlagen sicherzustellen. Gleichzeitig werden in dieses Bauprojekt zahlreiche Wasserkraftwerke und Anlagen zur Sicherung gegen Überschwemmungen einbezogen. Nach Fertigstellung der Anlagen kann zumindest für die umliegenden Industrien die Versorgungsbasis für Energie und Wasser als gesichert angesehen werden.[1)]

Im Zuge des Ausbaus der Elektrizitätserzeugung während des Zweiten Pakistanischen Fünfjahresplanes wurde die Energieversorgungskapazität von bisher 701.000 kW auf 847.000 kW erhöht. Die Stromerzeugung belief sich in 1962 auf 2 Mrd. kWh. Diese Abgabeleistung wird dem wachsenden Bedarf der Industrie und Wasserwirtschaft - Pumpen, Schleusen - jedoch nicht gerecht.[2)]

---

industrielle Entwicklung, Analyse der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Auswirkungen der Industrialisierung, Hrsg.: F. Voigt und K.G. Specht, Köln/Opladen 1960, S. 113).

1) BfA: Struktur und Entwicklung der pakistanischen Wirtschaft 1962/63, a.a.O., S. 8.

2) Über die zahlreichen geplanten Energieversorgungsprojekte informiert: BfA: Struktur und Entwicklung der pakistanischen Wirtschaft 1962/63, a.a.O., S. 8 ff.

Ähnlich ungünstige Standortfaktoren für Direktinvestitionen lassen sich auch in Thailand feststellen. Anfang 1960 verfügte das Land über eine Energieerzeugungskapazität von 160.000 kW, wovon allein auf den Raum Bangkok 90.000 kW entfielen.[1)2)] Elektrische Energie wird in Thailand noch überwiegend mit Dieselgeneratoren erzeugt. Zunehmende Bedeutung erlangen jedoch Anlagen auf Braunkohlenbasis; in Zukunft werden auch Wasserkraftwerke eine wesentliche Rolle spielen. Die Gewichtigkeit der geplanten oder im Bau befindlichen Wasserkraftwerke wird an den Größenordnungen der vorgesehenen Kapazitäten erkennbar, insbesondere, wenn sie mit denen der bestehenden Kraftwerke verglichen werden: Hier seien beispielhaft das Yanhee-Projekt bei Tak mit einer Anfangskapazität von 140.000 kW sowie die Erschließung des Mekong-Beckens als Gemeinschaftsprojekt mit den übrigen Anliegerstaaten genannt; die erwartete Kapazität wird auf 6 Mio. kW geschätzt, wovon auf Thailand 1,6 Mio. kW entfallen werden. Mit dem Anlaufen des Großprojektes der Mekong-Erschließung wird jedoch frühestens in zehn Jahren zu rechnen sein, so daß in nächster Zukunft die Unterversorgung der Wirtschaft mit Energie nicht beseitigt, höchstens gemildert werden dürfte.

Wichtiger als das Wissen um die installierten Kapazitäten ist für den präsumtiven Investor die Kenntnis der regionalen Verteilung des Energiepotentials in den südasiatischen Großräumen. Mit konkreten Zahlen sind die Regierungen indessen zurückhaltend. Symptomatisch dürften aber die Angaben in dem ECAFE-Bericht der United Nations für Indien und Ceylon sein. Danach entfallen auf die Stadt Colombo 65 Prozent und in der indischen Provinz Bombay auf die beiden Städte Bombay und Ahmadabad 91,7 Prozent des jeweiligen gesamten Stromverbrauchs.[3)] Für eine fundierte Investitionsentscheidung erscheint es daher drin-

1) BfA: Strukturbild und Entwicklungstendenzen der thailändischen Wirtschaft, a.a.O., S. 24 ff.

2) 1 MW = 1.000 kW = 1.000.000 W.

3) Ghaussy, A.G.: a.a.O., S. 113.

gend erforderlich, die Möglichkeiten einer ausreichenden Energieversorgung im Rahmen der Standortwahl genau zu prüfen.

bb) Die öffentliche Hand im privatwirtschaftlichen Bereich

Palvia, der sich eingehend mit den Möglichkeiten einer Formulierung von Erschließungsplänen auseinandergesetzt hat, stellt als größte Schwierigkeit für die Entwicklungsländer das Problem heraus, das geplante Investitionsvolumen optimal auf die einzelnen Wirtschaftsbereiche zu verteilen.[1] Theoretisch hätte die Aufteilung der Investitionen auf die Einzelwirtschaften so vor sich zu gehen, daß eine Gewinnmaximierung durch den Ausgleich der Grenzerträge des eingesetzten Kapitals erzielt würde. Ein für Einzelwirtschaften geltendes Kriterium kann aber nicht ohne weiteres auf die Gesamtwirtschaft ausgedehnt werden. Während nämlich in die Wirtschaftlichkeitsrechnungen für private Investitionen im allgemeinen nur die unmittelbar aus dieser Investition resultierenden Erträge eingehen, ist bei der makroökonomischen Investitionsplanung zusätzlich zu beachten, daß eine bestimmte Investition gewisse Komplementärinvestitionen erforderlich machen kann. Diese Bedingung kann bei der Planung zwar durchaus beachtet werden, sie läßt sich aber nur schwer quantitativ erfassen. Wäre eine Vorausbestimmung exakt möglich, dann ließe sich die Investitionstätigkeit in einem Wirtschaftsbereich mit der in den anderen Sektoren wirtschaftspolitisch so koordinieren, daß einerseits ein optimaler gesamtwirtschaftlicher Nutzen erzielt und andererseits eine weitgehende Eliminierung von Fehlinvestitionen und Engpässen erreicht würde.

Einer genauen Abstimmung der Investitionsvorhaben im Sinne eines Ausgleichs der Grenzerträge steht außerdem

1) Palvia, C.M.: An Econometric Model for Development, The Hague 1953, S. 15 f.

entgegen, daß die Wirtschaftsplanung der südasiatischen Regierungen weder Produktionsauflagen noch eine Planung des Konsums kennt. Der Staat vermag nur im public sector hinreichend exakt zu planen, während er im privatwirtschaftlichen Bereich lediglich Investitionsziele vorgeben kann. Über die Durchführung der Projekte entscheidet der private Unternehmer autonom auf Grund von Renditeerwartungen oder anderer betriebspolitischer Gesichtspunkte.

Diese Unvollkommenheit der staatlichen Wirtschaftsplanung ist für den potentiellen Investor beachtenswert, da sie zeigt, daß zwischen den geplanten Größen und der Realität durchaus eine große Kluft bestehen kann. Zur Beantwortung der Frage, ob für eine bestimmte in Aussicht genommene Investition gewisse Komplementärinvestitionen bereits vorhanden sind, genügt es daher zumeist nicht, nur die Wirtschaftspläne auf derartige Investitionsvorhaben hin zu überprüfen, es erscheint vielmehr geboten, genaue Erkundigungen einzuziehen, inwieweit die Pläne in diesem konkreten Punkt bereits verwirklicht worden sind. Eine sowohl zeitlich als auch auf bestimmte Schlüsselprojekte begrenzte staatliche Aktivität im privaten Sektor der Wirtschaft kann sich deshalb für den Investor durchaus als vorteilhaft erweisen, da sie einige Sicherheit bietet, daß auch weniger rentable Investitionen in Angriff genommen werden.

Die Regierungen sehen in ihren Verlautbarungen zur Industriepolitik - wohl nicht zuletzt auf Grund ähnlicher Überlegungen - in bestimmten, dem Privatunternehmer vorbehaltenen Bereichen eine begrenzte staatliche Aktivität auch ausdrücklich vor und bedingen sich generell aus, Investitionsvorhaben, die sie als vordringlich erachten, für die sich aber kein privater Unternehmer findet, in eigener Regie durchzuführen. Im "Statement of Industrial Policy, 1959" der pakistanischen Regierung wird hierzu ausgeführt: "Where private enterprise is inactive, Government will initiate and operate only such industries

as are essential to the life of the Community generally through specially constituted corporations. Such industries will be transferred to private enterprise as circumstances permit".[1] Ähnliche Formulierungen finden sich auch in den offiziellen Verlautbarungen der indischen und thailändischen Regierung, wobei sich die letztere jedoch verpflichtet, keine industriellen Unternehmen zu gründen, die mit den zugelassenen Industrien in Wettbewerb stehen.[2]

Staatliche Aktivität im private sector der Wirtschaft beinhaltet in Südasien sowohl direkte unternehmerische Betätigung als auch indirekte Einflußnahme durch Subventionen und Gewährung von Präferenzen für die sog. 'small scale industries'. Regelmäßig werden bestimmte Industriezweige der öffentlichen Hand ausschließlich vorbehalten. Während die pakistanische Regierung lediglich die Waffen- und Munitionsproduktion, die Gewinnung von Atomenergie sowie den Eisenbahn-, Luftverkehr und das Fernmeldewesen in eigener Regie betreibt[3], nennt die indische Regierung darüber hinaus u.a. noch die Eisen- und Stahlgewinnung, den Schwermaschinenbau, die Werkzeugmaschinenherstellung, den Kohle- und Erzbergbau sowie die Mineralölgewinnung. Außerdem kennt die indische "Industrial Policy Resolution" noch einen halbstaatlichen Sektor, der vornehmlich die chemische Industrie, die Konsumgüterherstellung, die Erzeugung von synthetischem Gummi sowie den See- und Straßentransport umfaßt.[4] In diesem Bereich können sowohl der Staat als auch private Unternehmer - mit oder ohne staatliche Beteiligung - tätig werden.

---

1) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 146.

2) BfA: Südostasiatische Entwicklungsgebiete, a.a.O., S. 28.

3) Statement of Industrial Policy, 1959, in: Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 146.

4) Indian Investment Centre: ...Objects and Functions, a.a.O., S. 81.

Ein uneingeschränktes Monopol besitzt der Staat jedoch nur in der Rüstungsindustrie, für die Nutzung der Atomenergie sowie im Eisenbahn- und Luftverkehr. Bereits in der Grundstoffindustrie verliert jedoch obige Aussage über die ausschließliche Betätigung der öffentlichen Hand im public sector ihre absolute Gültigkeit. Denn die indische Regierung hatte an den Eigentumsverhältnissen der bestehenden privaten Unternehmen im Bergbau sowie der Eisen- und Stahlherstellung nichts ändern wollen; lediglich neue Unternehmen sollen ausschließlich in staatlicher Regie errichtet werden. Aber auch in dieser Hinsicht verzichtete die "Industrial Policy Resolution" darauf, staatliche Reservate zu schaffen: "This does not preclude the expansion of the existing privately owned units, or the possibility of the State securing the co-operation of private enterprise in the establishment of new units when the national interests so require".[1] Die enumerative Nennung der Industriezweige des public sector will also keine absolut verbindlichen und starren Regeln formulieren; die indische Regierung wünscht vielmehr, sich die Möglichkeit einer flexiblen Anpassung an besondere Umstände offenzuhalten.

Von besonderem Interesse für den ausländischen Unternehmer dürfte der wirkliche Umfang staatlicher Tätigkeit im Rahmen der wirtschaftlichen Entwicklung sein. Während in den hoch entwickelten Industrieländern in der Regel ein Drittel des Volkseinkommens und mehr durch die öffentliche Hand verausgabt wird, sind die südasiatischen Länder von diesen Größenordnungen noch weit entfernt. Nach Erhebungen für das Jahr 1958 liegt der Durchschnittswert bei ungefähr 17 Prozent. Das unterschiedliche Gewicht der Staatswirtschaft in den wenig entwickelten südasiatischen Ländern und in den hochindustrialisierten westlichen Volkswirtschaften wird

1) Indian Investment Centre: ...Objects and Functions, a.a.O., S. 76.

naturgemäß noch augenfälliger, wenn man den absoluten Betrag der öffentlichen Ausgaben pro Kopf der Bevölkerung als Vergleichsmaßstab wählt. Während diese Summe in Ländern wie den Vereinigten Staaten, Schweden und Großbritannien bei 300 bis 400 US-Dollar liegt, bewegt sie sich in Südasien zwischen 10 und 70 US-Dollar.[1)]

Es kann somit festgestellt werden, daß in den südasiatischen Ländern, deren Regierungen sich bemühen, die führende Rolle im Wachstumsprozeß zu übernehmen, immerhin mehr als 80 Prozent des Sozialprodukts in der Verfügungsmacht der privaten Haushalte und Unternehmen stehen. Daher ist es auch nicht verwunderlich, wenn die Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry in einer Untersuchung über die Entwicklung der Privatindustrien innerhalb der Fünfjahrespläne zu dem Schluß kommt, daß die indische Industrie hauptsächlich durch das private Unternehmertum entwickelt worden sei.[2)]

Neben einer direkten unternehmerischen Betätigung in der Wirtschaft konzentrieren die Regierungen ihre Kräfte vorrangig auf die Errichtung einer Klein- und Mittelindustrie. Aus politischen, ökonomischen und soziologischen Überlegungen fördern sowohl die indische und pakistanische Regierung als auch der thailändische Staat die Hausgewerbetreibenden auf dem Lande. Die öffentliche Hand sieht hier einen lohnenden Ansatzpunkt, um die latente Arbeitslosigkeit in den Dörfern abzubauen und eine ausgeglichenere Einkommensverteilung zu erreichen. Die Errichtung von Kleinindustrien trägt gleichzeitig zu einer Mehrung des technischen Wissens in der Landbevölkerung bei und hilft den Menschen bei der Vorbereitung auf eine spätere Tätigkeit in größeren Industriebetrieben. Darüber hinaus nennt die pakistanische Regierung noch folgende Ziele, die, langfristig betrachtet, zu

1) United Nations: Economic Survey of Asia and the Far East 1960, Bangkok 1961, S. 66.

2) Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry: a.a.O., S. 3.

einer Verbesserung der Bedingungen für die Vornahme von Direktinvestitionen beitragen dürften:[1]

"The primary objectives of the industrial estate is:

(a) to provide factory accommodation at suitable sites with facility of water, power, communication, banks, post offices, canteens, first-aid, etc.;

(b) to provide employment opportunities and improved living conditions for the people;

(c) decentralization of Industries by encouraging their growth in areas, where resources and markets are available;

(d) to assist in removing congestion in old industrial areas;

(e) to bring closer relationship between small and large industries;

(f) to evolve suitable pattern of industrial development in small towns and large villages, bringing about dispersal of economic activities;

(g) to bring about standardization and quality control and to promote exports."

Zur small-scale-industry (Kleinbetriebe) zählen in Indien Unternehmen mit höchstens 50 Beschäftigten und einem Kapital von nicht mehr als Rs. 100.000. In das Förderungsprogramm der Regierung sind aber auch die medium-scale-industries (Mittelbetriebe) mit bis zu 100 Beschäftigten und über Rs. 100.000 Kapital einbezogen. In Thailand und Pakistan hingegen sind derartige Abgrenzungen unbekannt.

Für den ausländischen Unternehmer ist die Entwicklung der Klein- und Mittelindustrie besonders aufschlußreich, weil durch die staatlichen Förderungsmaßnahmen neue Bedarfsträger und möglicherweise Zulieferanten für die eigene Unternehmung entstehen. Der frühere indische Finanzminister T.T. Krishnamachari erläuterte die Bedeutung des staatlichen Unterstützungsprogramms an Hand von Zahlen über die Einkommensentwicklung bei ländlichen Hausgewerbetreibenden. Danach verdienten die Heimweber 1952 nicht mehr als 12-14 Annas (DM 0,70) täglich, 1957 dagegen, nachdem ihre Gebiete mit industriellen Kleinbetrieben durchsetzt waren, bereits 2-3 Rs. pro Tag.[2]

1) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 105.
2) Hunck, J.M.: India's Silent Revolution, a.a.O., S. 44.

Produktionsumfang und qualitative Leistungsfähigkeit der small-scale-industries sind aber gegenwärtig noch gering. Über diese Tatsache können auch jährliche Wachstumsraten zwischen 25 und 50 Prozent bei indischen Herstellern von Werkzeugmaschinen, Nähmaschinen, elektrischen Ventilatoren und Motoren, Fahrrädern sowie Eisenwaren für das Baugewerbe nicht hinwegtäuschen. So hat das indische Programm für die Kleinindustrie in den Jahren 1957-1961 lediglich für 300.000 Menschen einen Arbeitsplatz schaffen können.[1)2)]

Für die Regierungen bleibt infolgedessen noch viel zu tun, wenn von diesen Förderungsprogrammen wirkungsvolle Impulse für die Industrialisierung des Landes ausgehen sollen.

3. Die Regierungspolitik gegenüber Auslandsinvestitionen

Im Verfolg ihrer Wirtschaftspolitik haben die Regierungen Investitionsgesetze und -verordnungen erlassen, die mit teilweise höchst unscharfen Formulierungen den Rahmen für eine Betätigung privater Unternehmer im allgemeinen und ausländischer Investoren im besonderen abstecken. Ein spezifisches Kennzeichen dieser Investitionsgesetze ist, daß sie sich unter ausschließlich wirtschaftlichen Gesichtspunkten, losgelöst von ihren rechtlichen Besonderheiten, nicht begreifen und erfassen lassen. Ökonomische und juristische Tatbestände sind hier eng miteinander verquickt und zwingen uns, beide in ihrer Verzahnung darzustellen.

Im folgenden wird der Akzent auf die Schutzvorschriften für ausländische Investitionen gelegt, wobei jedoch über den Rahmen der nationalen Investitionsgesetze hinaus auch die zwischenstaatlichen Vereinbarungen und supra-

---

1) Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry: a.a.O., S. 24.

2) Für Pakistan und Thailand liegen noch keine näheren Angaben vor, da die Förderungsprogramme dieser Länder praktisch erst in 1962 anliefen.

nationalen Entwicklungen erörtert werden sollen, da sie für die unternehmerische Entscheidung zunehmende Bedeutung erlangen.

a) Investitionsgesetze und Wirtschaftspraxis

Das Investitionsrecht der südasiatischen Entwicklungsländer ist mit ihrer Wirtschafts- und Staatsverfassung gleichermaßen verwoben wie mit ihrer Wirtschafts- und Staatspolitik. Es steht nicht allein in der statischen Rechtsordnung, sondern ist weitgehend der Dynamik des politischen Lebens unterworfen - in seiner Entstehung, Abänderung und Auslegung. Daraus folgt die relative Kurzlebigkeit des Investitionsrechts einerseits und seine oft dehnbare und unpräzise Terminologie andererseits. Chauvinismus, Nationalstolz oder zumindest Rücksichtnahme auf die Forderungen des politischen Alltags sind in den südasiatischen Ländern wesentlich bestimmende Faktoren für die Investitionspolitik und demgemäß auch für das Investitionsrecht. Hieraus ergibt sich: Die Frage nach der Sicherung von Kapitalanlagen in Entwicklungsländern ist auch nach Ausklammerung des wirtschaftlichen Risikos keine reine Rechtsfrage.

Zunächst sei einem rein formalen, für die sachliche Beurteilung jedoch eminent wichtigen Wesenszug der rechtlichen Ausgestaltung der Investitionspolitik nachgegangen, nämlich, welche Form der Verlautbarung - Investment Act oder Policy Statement - für das Investitionsrecht in den einzelnen Ländern gewählt worden ist.

Der Investment Act stellt eine Kodifizierung der Spielregeln dar, die im Verkehr insbesondere mit ausländischem Kapital zu beachten sind. Er hat Gesetzeskraft und kann nur durch ein neues Gesetz geändert oder annulliert werden; dieser Umstand läßt auf eine gewisse Kontinuität und Beständigkeit der Investitionspolitik schließen. Kövary führt hierzu aus: "To change an act usually takes a long time. As a result, legal provi-

sions regarding investment incentives carry much greater weight and give more security to investors than mere policy statements".[1)]

Demgegenüber reicht die Form des Policy Statement von der bloßen Äußerung des Ressortministers in einer Pressekonferenz über die Regierungserklärung, den Kabinettsbeschluß bis zum Präsidialerlaß. Derartige mehr oder weniger offizielle Verlautbarungen entbehren im allgemeinen einer gesetzlichen Grundlage und werden in der Hauptsache von den Wünschen und Bedürfnissen der amtierenden Regierung getragen. Aufmerksamkeit verdient hier die Äußerung von Kövary: "As a rule they ("policy statements") deal only briefly with the procedures for submitting applications to the government departments, offices or agencies in charge of implementing the government's investment policy, and for granting the announced facilities and incentives to investors. Policy statements are apt to be changed at any time at the discretion of the government; particularly a change of the council of ministers may easily result in a change of policy and previous statements may be rescinded".[2)]

Die Form der Erklärungen reicht in Südasien ohne scharfe Grenzen von der rein politischen Äußerung der indischen und pakistanischen Regierung bis zur echten Rechtsquelle - dem thailändischen "Promotion of Industries Investment Act". Die Erkenntnis, daß eine so wichtige Regelung in Indien und Pakistan nur in die Form einer Bekanntmachung gekleidet worden ist, kann aber schwerlich ausreichen, um über Wert oder Unwert der Vorschriften zu entscheiden. Aber sie ist ein Faktor, der bei der Würdigung nicht außer acht gelassen werden sollte. Ein begründetes Vertrauen in die Stabilität des Landes und die Erkenntnis, daß bei einer wohlwollenden Gesamttendenz der Regelung unter den gegebenen, insbe-

1) Kövary, R.: Investment Policy and Investment Legislation in Under-Developed Countries, Rangoon 1960, S. 22.

2) Kövary, R.: a.a.O., S. 22.

sondere innenpolitischen Umständen, die größtmöglichen Zugeständnisse gemacht worden sind, vermögen andererseits einen solchen Mangel wettzumachen. So hatte die Revolutionspartei Thailands 1958 in einem gesetzesähnlichen, sechs Artikel umfassenden Programm ihre Einstellung gegenüber ausländischen Investitionen festgelegt. Es handelte sich hierbei zwar um keine echte Rechtsquelle, jedenfalls gemessen an den Vorstellungen unserer Rechtsordnung, die Regelung ließ aber erkennen, daß es der Regierung mit dem Wunsch ernst war, ausländisches Kapital in das Land zu ziehen. Diese Einsicht hatte sich offenbar auch dem aufmerksamen ausländischen Unternehmer mitgeteilt, da bereits wenige Monate später 21 neue Investitionsprojekte angemeldet waren.

Dieses Beispiel zeigt, wie komplex und auch relativ die Frage der Sicherheit von Auslandsinvestitionen ist, wie sehr insbesondere die rein juristische Seite mit der allgemeinen politischen Lage verwoben ist. Dieser Gedanke führt weiter zu der Erkenntnis, daß der präsumtive Investor die juristische Seite nicht überbetonen darf, auch nicht, wenn sie sich bei der Frage der Sicherung von Investitionen in erster Linie aufdrängt.

Für die Entwicklungsländer ganz allgemein und damit auch für die südasiatischen Staaten gilt die Feststellung: Wenn das Ausland sich mit Regierungserklärungen oder Versicherungen prominenter Politiker nicht zufrieden gibt, erscheint ein Gesetz unvermeidbar. Da jedoch die Exekutive ihre Rechte nur ungern an den Gesetzgeber abtritt, räumt insbesondere der thailändische Promotion of Industrial Investment Act den Verwaltungsbehörden einen verhältnismäßig weiten Ermessensspielraum ein.[1] Für die richtige Würdigung der nationalen Investitionsgesetzgebung ist es wichtig, diesem Punkt größte Aufmerksamkeit zu schenken. Man muß also - in der deutschen

1) Promotion of Industrial Investment Act B.E. 2503 vom 17. Oktober 1960, in deutsch abgedruckt in BfA: Merkblatt für Kapitalanlagen in Thailand, Mitteilungen Nr. 29, 11. Jg., Köln 1961.

Rechtsterminologie gesprochen - Kannvorschriften von Muß- und möglicherweise auch Sollvorschriften trennen. In der Regel überwiegen die Kannvorschriften. Hierfür ist das in seiner Grundtendenz günstige thailändische Gesetz ein gutes Beispiel.

Indien[1] und Pakistan[2] beschränken sich auf die Abgabe einer Regierungserklärung, um ausländisches Kapital in das Land zu ziehen. Diese Erklärungen enthalten zwar keine Garantien, wohl aber Leitlinien für Einzelabsprachen des Kapitalgebers mit den zuständigen Regierungsstellen. Für den Unternehmer ergibt sich hier gleichfalls als praktisches Problem von großer Schwierigkeit, Kann-, Soll- und Mußvorschriften voneinander zu trennen. Meist ist eine langwierige Auslegungsarbeit erforderlich, um den Sinn der einzelnen Resolutionen zu ermitteln. Darüber hinaus muß der Investor die Stellung der Policy Statements im Gesetzes- und Verordnungswerk des Landes berücksichtigen, insbesondere ist zu prüfen, ob nicht konkrete gesetzliche Bestimmungen den regierungsamtlichen Verlautbarungen entgegenstehen. Dem Unternehmer stellt sich also die diffizile Aufgabe, Versprechungen und Investitionspräferenzen auf ihren eigentlichen Kern zu reduzieren. Das bereitet naturgemäß mangels Vertrautheit mit den nationalen Rechtsordnungen erhebliche Schwierigkeiten.

Gegen den Hintergrund dieser formalrechtlichen Beurteilungskriterien sollen die regierungsamtlichen Verlautbarungen zur Investitionspolitik nunmehr auf ihren materiellen Gehalt hin überprüft werden. Das Interesse des Unternehmers wird sich dabei vorrangig auf die Frage konzentrieren, inwieweit die bestehenden Regelungen einen wirksamen Schutz vor Enteignungsmaßnahmen der Regierungen bieten. Das bedarf keiner näheren Erläuterungen.

---

1) Industrial Policy Resolution, 1956, abgedruckt in: Indian Investment Centre: ...Objects and Functions, a.a.O., S. 73 ff.

2) Statement of Industrial Policy, abgedruckt in: Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 146 ff.

In den südasiatischen Staaten ging mit ihrer Loslösung von kolonialer Fremdherrschaft eine große Enteignungswelle einher, die ihren Ursprung außerhalb volkswirtschaftlicher oder staatspolitischer Erwägungen hatte. Aber auch nach Konsolidierung der Verhältnisse war die Enteignungsgefahr nicht gebannt, wie sich in Indien bei der Konfiskation der großen Lebensversicherungsgesellschaften zeigte.[1] Grundsätzlich sind auch die Regierungen, Thailand ausgenommen, nicht gerade enteignungsfeindlich gesinnt, wenn man der pakistanischen und indischen Regierung gleichwohl attestieren kann, daß sie in den letzten Jahren nur zurückhaltend von ihrem Nationalisierungsrecht Gebrauch gemacht haben.

Für Pakistan bestimmt das 'Statement of Industrial Policy' (Art. 5 Absatz IV):[2]

"Government has no intention of nationalizing industries involving foreign investment. Should circumstances or an emergency necessitate nationalization, just and fair compensation will be paid in the currency of the country from where the foreign investment originated."

Die gleiche Bestimmung findet sich in Art. 3 Absatz 2 des Vertrages zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Pakistan zur Förderung und zum Schutz von Kapitalanlagen.[3]

In der Substanz gleiche Vorschriften gelten für Indien, wobei zu bemerken ist, daß die indische Verfassung den in- und ausländischen Vermögen einen außerordentlich weitgehenden Schutz gewährt. Das Kernstück des ungewöhnlich langen Art. 31 der indischen Verfassung lautet:[4]

---

1) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 9.

2) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 148.

3) Gesetz zu dem Vertrag vom 25. November 1959 zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Pakistan zur Förderung und zum Schutz von Kapitalanlagen, in: BGBl 1961 II S. 793 ff.

4) Zitiert nach W. Veith und K.-H. Böckstiegel: Der Schutz von ausländischem Vermögen im Völkerrecht, Studien zum europäischen Wirtschaftsrecht, Heft 4, Hrsg.: E. Langen, Baden-Baden 1962, S. 119 f.

"(1) No person shall be deprived of his property save by the authority of law.

(2) No property, movable or immovable, including any interest in, or in any company owning, any commercial or industrial undertaking, shall be taken possession of or acquired for public purposes under any law authorising the taking of such possession or such acquisition, unless the law provides for compensation for the property taken possession of or acquired and either fixes the amount of the compensation, or specifies the principles on which, and the manner in which, the compensation is to be determined and given..."

Es ist dem Art. 31 anzumerken, daß man - was wohl auch den Tatsachen entspricht - bei seiner Formulierung mit daran dachte, den künftigen ausländischen Investoren eine klare Sicherheit zu geben.

Inwieweit dieses Vorhaben gelungen ist, muß, wie auch bei der pakistanischen Regelung, zweifelhaft erscheinen. Bleiben nicht, wenn sich der Gesetzgeber die Enteignung in bestimmten Fällen vorbehält, nahezu alle Fragen des Investitionsschutzes offen? Bemerkenswert ist ferner, daß die Regierungserklärungen und gesetzlichen Vorschriften keinen Hinweis darauf enthalten, was de facto unter Enteignung verstanden werden soll: Ist Eigentumsentzug erforderlich oder genügt bereits eine Beschränkung der Verfügungsmacht, werden auch Rechte, insbesondere Patente, Lizenzen, Verfahren, Know-how (Erfahrungshingabe) etc., vor Enteignung geschützt? Unklar bleibt auch die inhaltliche Abgrenzung zwischen Verstaatlichung und Enteignung, deren Gleichbehandlung im Völkerrecht durchaus umstritten ist.[1)]

Kein Policy Statement enthält einen Hinweis, welche Instanzen angerufen werden können, wenn Zweifel bestehen, ob die gesetzlichen Erfordernisse der Enteignung gegeben sind. Der Rechtsweg wird in der Regel nur für den Streit über die Entschädigungshöhe eröffnet. Aber auch wenn der Rechtsweg beschritten werden könnte, wäre die Lage des

1) o.V.: Schutz deutscher Kapitalanlagen in Indien (Teil 2), in: Außenwirtschafts-Berater, Beilage Nr. 9 zum AWD, 11. Jg., 1965, S. 3.

Investors nicht gebessert; denn mit dem Einbau des Prozeßrisikos in die Kalkulation gerät die gesamte Basis der Kapitalanlage ins Wanken.

Zu fragen ist weiter, ob eine gesetzliche Entschädigungsgarantie, wie sie die pakistanische und indische Regierung vorsehen, die Sorgen des potentiellen Investors zu zerstreuen vermag. Das wäre theoretisch durchaus denkbar; es müßte dann aber als Entschädigung zumindest der fiktive Liquidationserlös oder etwas Gleichwertiges geboten werden. Ein so umfassender und großzügiger Ausgleich ist von beiden Staaten jedoch keineswegs beabsichtigt. Stattdessen wird nur von einer angemessenen, billigen oder fairen Entschädigung gesprochen, wobei es diese unbestimmten Rechtsbegriffe völlig offenlassen, welche Bewertungsmodalitäten und Berechnungsgrundsätze gelten sollen. Für Indien kommt als zusätzliche Belastung hinzu, daß durch das Verfassungsänderungsgesetz von 1955 der Streit über die Höhe der Enteignungsentschädigung der Nachprüfbarkeit durch die Gerichte entzogen wurde.[1)]

Wichtiger als die Buchstaben der gesetzlichen Vorschriften und regierungsamtlichen Verlautbarungen sind jedoch für die Beurteilung des Konfiskationsrisikos die Praxis der Behörden bei der Anwendung der Enteignungsbestimmungen. Hier bieten Pakistan und Indien ein positives und ermutigendes Bild. Von der Möglichkeit der Konfiskation und Nationalisierung wurde, abgesehen von dem großen Sektor der indischen Lebensversicherung, nur in sehr begrenztem Umfang Gebrauch gemacht. Daneben sind es vor allem zwei Argumente, die dem ausländischen Investor ein relativ großes Sicherheitsgefühl geben können: Ein Argument ist der von den Regierungen ausgedrückte Wunsch, ihre begrenzten finanziellen Mittel vorrangig zur Ausweitung der Industriekapazitäten einzusetzen statt private Betriebe zu übernehmen. Das andere Argument hört man zwar kaum von Regierungssprechern, es be-

1) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 9.

einflußt aber die staatliche Wirtschaftspolitik sehr nachhaltig, - nämlich die zwingende Notwendigkeit, auf Jahre hinaus einen stetigen Strom ausländischen Kapitals und technischen Wissens in ihr Land fließen zu lassen.[1)]

Thailand hingegen hat eine bedingungslose Enteignungsgarantie ausgesprochen. Art. 2 der von der thailändischen Revolutionsregierung erlassenen Verordnung lautet: "Der Staat wird private Industrieunternehmen nicht verstaatlichen".[2)] Damit gewährt die thailändische Regierung dem ausländischen Unternehmer eine umfassende und in ihrer Formulierung unzweideutige Enteignungsgarantie. Da Thailand trotz gewisser innenpolitischer Spannungen als ein verhältnismäßig krisenfestes und politisch stabiles Land angesehen werden kann, bietet diese Bestimmung dem Investor eine echte Sicherheit für seine Kapitalanlage.

b) Zwischenstaatliche Vereinbarungen

Eingedenk der Unvollkommenheiten und materiellen Unzulänglichkeiten der Bestimmungen in den nationalen Rechtsordnungen der Entwicklungsländer zur Frage des Schutzes von Auslandsinvestitionen haben die Regierungen der kapitalgebenden Staaten zweiseitige Verträge, also Verträge völkerrechtlichen Charakters, abgeschlossen, um zu verhindern, daß durch einseitige Staatsakte ausländische Interessen gefährdet werden. In der Vergangenheit erfüllten diesen Zweck vor allem die klassischen Freundschafts-, Handels- und Schiffahrtsverträge, welche im Laufe ihrer Entwicklung immer weiter verfeinerte Bestimmungen über den gegenseitigen Schutz von Vermögenswerten der Angehörigen eines Staates im Herrschaftsbereich des anderen Staates enthielten.[3)]

1) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 9.

2) BfA: Südostasiatische Entwicklungsgebiete, a.a.O., S. 28.

3) Beispielhaft sei erwähnt der "Freundschafts-, Handels- und Schiffahrtsvertrag zwischen dem Deutschen Reich und dem Königreich Siam" (RGBl 1938 II S. 51).

Der Schutz ausländischer Vermögenswerte wird heute auf anderem Wege durch den Abschluß bilateraler Spezialverträge versucht, weil das Zustandekommen eines klassischen Handelsvertrages, der neben dem Investitionsschutz noch eine Fülle anderer Bestimmungen enthält, nur begrenzt möglich ist. So hat die Bundesrepublik Deutschland besondere bilaterale Verträge, sog. Investitionsförderungsverträge, namentlich mit wirtschaftlich unterentwickelten Ländern abgeschlossen, die sich auf den Schutz ausländischen Vermögens beschränken. Die Notwendigkeit zum Abschluß derartiger Vereinbarungen folgt aus dem deutschen Garantiesystem für Auslandsinvestitionen, wonach die Bundesregierung ohne einen entsprechenden Eigentumsschutz im Anlageland grundsätzlich keine Gewährleistung für private Direktinvestitionen übernehmen kann.[1] Wie erfolgreich diese Politik ist, erweist die Tatsache, daß von 1959 bis 1963 bereits 16 bilaterale Verträge unterzeichnet und teilweise schon ratifiziert werden konnten.[2]

Im folgenden sollen daher zunächst die Investitionsschutzverträge mit den südasiatischen Ländern erörtert werden. Alsdann sei noch kurz auf die Bestrebungen eingegangen, einen multilateralen Investitionsschutz als konsequente Weiterentwicklung bilateraler Vertragstypen zu schaffen, da dieser Problemkreis wachsendes Interesse bei den Industriestaaten und in den Entwicklungsländern findet. Abschließend werden noch einige völkerrechtliche Fragen im Zusammenhang mit dem Investitionsschutz aufgegriffen, die hier jedoch nur kurz skizziert werden sollen; eine vertiefende und umfassende Analyse muß der Spezialliteratur vorbehalten bleiben, auf die an

1) § 23 des "Gesetz über die Feststellung des Bundeshaushaltsplans für das Rechnungsjahr 1964 (Haushaltsgesetz 1964) vom 13. Mai 1964", in: BGBl 1964 II S. 482 f.

2) Kern, E.: Die Investitionsförderungsverträge der Bundesrepublik und die deutsche Entwicklungshilfe, Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 82 vom 3. Mai 1963, S. 2.

dieser Stelle ausdrücklich verwiesen wird.[1]

aa) Investitionsförderungsverträge

Ein bilateraler Investitionsförderungsvertrag besteht gegenwärtig sowohl mit der pakistanischen[2] als auch mit der thailändischen Regierung[3]. Ziel und Zweck dieser allgemeinen Rechtsschutzabkommen sind, wie sich aus der Präambel zu den Verträgen ergibt, eine Vertiefung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, die Schaffung günstiger Anlagebedingungen sowie die Förderung der Privatinitiative. Diese weitgefaßten Formulierungen konkretisieren sich auf seiten der deutschen Bundesregierung in der erklärten wirtschaftspolitischen und allgemein politischen Zielsetzung, die Wirtschaft des Entwicklungslandes "durch die Zuführung deutschen Kapitals in Form von Geld und Sachkapital in Verbindung mit wissenschaftlichen Erkenntnissen, technischen Erfindungen und Verfahren" weiterzuentwickeln.[4]

In ihrer materiellen Ausgestaltung folgen beide Verträge einer einheitlichen Konzeption. Als allgemeinen Grundsatz stellen die Abkommen zunächst fest, daß jede Vertragspartei bemüht sein wird, innerhalb ihres Hoheitsgebietes die Anlage von Kapital durch Staatsangehörige oder Gesellschafter der anderen Vertragspartei in Übereinstimmung mit ihren Rechtsvorschriften zuzulassen, sie zu fördern und wohlwollend die erforderlichen Genehmigungen zu erteilen (Art. 1 der Abkommen). Diese Wohl-

1) Seidl-Hohenveldern, I.: Internationales Konfiskations- und Enteignungsrecht, Berlin/Tübingen 1952. Derselbe: Investitionen in Entwicklungsländern und das Völkerrecht, Heft 1 der Schriftenreihe Annales Universitatis Saraviensis, Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung, Köln/Berlin/Bonn/München 1963. W. Veith und K.-H. Böckstiegel: Der Schutz von ausländischem Vermögen im Völkerrecht, a.a.O.
2) A.a.O., S. 793 ff.
3) Gesetz zu dem Vertrag vom 13. Dezember 1961 zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Königreich Thailand über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen, in: BGBl 1964 II S. 687 ff.
4) Fleck, R.: Der thailändisch-deutsche Kapitalförderungsvertrag, in: IWB Nr. 19/1964, Fach 6 Thailand, Gruppe 3, S. 7.

wollensklausel wird in beiden Verträgen entweder durch einen Briefwechsel (Pakistan) oder ein Zusatzprotokoll (Thailand) ergänzt und substantiiert, wobei zur Klarstellung vermerkt sei, daß diese Zusatzvereinbarungen Vertragsbestandteil und völkerrechtlich ebenso verbindlich sind wie die Verträge im engeren Sinne. Daneben regeln die Abkommen insbesondere folgende für die private Investitionsentscheidung relevanten Sachverhalte:[1)]

"a) Inländerbehandlung und Meistbegünstigung sowohl hinsichtlich der investierten Vermögenswerte als auch in bezug auf die wirtschaftliche Betätigung von Staatsangehörigen und Gesellschaften im Zusammenhang mit einer Kapitalanlage.

b) Schutz vor Enteignungen durch Einschränkung der Enteignungsgründe ("nur zum allgemeinen Wohl") und Vereinbarung einer wertgleichen Entschädigung, die unverzüglich zu leisten ist und frei transferiert werden muß, sowie durch Festlegung des Rechtes auf Nachprüfung in einem ordentlichen Rechtsverfahren.

c) Gewährleistung des Transfers für das Kapital, die Erträ ge und den Liquidationserlös sowie Festlegung der Kursmodalitäten.

d) Anerkennung des Übergangs der Rechte und Ansprüche des Investors auf den Vertragsstaat, der auf Grund von Maßnahmen des anderen Vertragsstaates vom Investor aus einer Gewährleistung für die Kapitalanlage in Anspruch genommen worden ist.

e) Schiedsgerichtsklausel (ad-hoc-Schiedsgericht) zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung und Anwendung des Vertrages.

f) Fortgeltung des Vertragsschutzes im Falle von Auseinandersetzungen sowie zeitlich begrenzte Weitergeltung der Vertragsbestimmungen im Falle einer Kündigung des Vertrages für alle Kapitalanlagen, die vor der Kündigung erfolgt sind.

g) Sicherung der freien Einreise und des Aufenthalts von Fachkräften in das Entwicklungsland, die dort zum Betrieb eines Unternehmens erforderlich sind."

Da für die Investitionsförderungsverträge die Bewährungsprobe in der Praxis noch aussteht, ist ein Urteil über Wert und Unwert derartiger Vereinbarungen noch verfrüht. Es steht aber bereits heute außer Zweifel, daß die bilateralen Verträge wesentlich zur Verbesserung des Kli-

1) Kern, E.: a.a.O., S. 2.

mas für Auslandsinvestitionen beigetragen haben. Sie sind mehr als ein bloßes Lippenbekenntnis der südasiatischen Regierungen; sie können vielmehr als Ausdruck des Willens und ehrlichen Bemühens angesehen werden, zusammen mit den ausländischen Unternehmen ihre Nationalwirtschaften aufzubauen. In diesem Sinne unterstreichen sie lediglich die offiziellen Verlautbarungen der Regierung zur Investitionspolitik.

Für den Unternehmer wird durch die staatsvertraglichen Vereinbarungen das politische Risiko, welches allen Auslandsanlagen regelmäßig innewohnt, beträchtlich gemildert. Die Gefahr der Diskriminierung, der Nichteinhaltung eingegangener Verpflichtungen des Empfängerlandes sowie der völligen oder teilweisen Enteignung werden derart auf ein für den Unternehmer tragbares Maß reduziert, womit das betriebspolitische Moment der Investitionsentscheidung wieder seinen zentralen Platz im unternehmerischen Kalkül zurückgewinnt.

Mit Indien besteht gegenwärtig noch keine staatsvertragliche Abmachung über die Investitionsförderung, sondern lediglich ein Notenwechsel[1], der sich völkerrechtlich als Regierungsabkommen[2] qualifizieren läßt, in dem der indischen Regierung die Zusicherung abgerungen wurde, deutschen Investoren in gewissem Umfange Rechtsschutz zu gewähren. Wie zögernd, ja unwillig, die indische Regierung dem Gedanken einer Rechtsschutzvereinbarung nä-

1) Bekanntmachung vom 27. November 1964 eines Regierungsabkommens über den Schutz deutscher Kapitalanlagen in Indien vom 15. Oktober 1964, in: Bundesanzeiger Nr. 235 vom 16. Dezember 1964.

2) Regierungsabkommen und Staatsvertrag unterscheiden sich namentlich dadurch, daß der Staatsvertrag der Ratifikation durch die Parlamente bedarf. Diese Formalität verleiht dem Staatsvertrag ein größeres politisches Gewicht, weil nicht nur die Exekutive, d.h. die manchmal schnell wechselnde Regierung, sondern auch - von einer grundlegenden Verfassungsänderung abgesehen - die äußerlich konstante legislative Macht in der Verantwortung ist (Berger, R.: Vermögensschutz im Ausland durch Investitionsförderungsverträge, in: AWD, 11. Jahr, 1965, S. 1.).

hergetreten ist, lehrt der Notenwechsel; so hatte sich Indien nicht einmal zu einer - unverbindlichen - uneingeschränkten Wohlwollenserklärung, deutsche Kapitalanlagen zu fördern, bereitgefunden, sondern lediglich die Notwendigkeit einer solchen Förderung in Übereinstimmung mit den in ihren Fünfjahresplänen aufgestellten Dringlichkeitsstufen konstatiert.

Der Umfang des zugesagten Rechtsschutzes läßt gleichfalls manche Wünsche offen. Wohl gewährt die indische Regierung den deutschen Investoren die Inländergleichbehandlung und Meistbegünstigung, da sie jedoch den Terminus 'deutsche Investoren' nicht näher definiert, erscheint insbesondere bei Gesellschaften mit deutscher Beteiligung der Schutz durchaus fraglich.

Eine ähnliche Unsicherheit besteht hinsichtlich des Eigentumsschutzes, da es die indische Regierung unterläßt, den von ihr verwandten Enteignungsbegriff inhaltlich zu präzisieren. Bei Total- oder Teilenteignungen werden aber kaum Schwierigkeiten zu erwarten sein; Subsumtionsprobleme dürften erst bei enteignungsgleichen Eingriffen auftreten, etwa durch Bezugsverbote, Absatzverbote oder in Form der zwangsweisen Ersetzung des Management, wie es der Companies (Amendment) Act, 1963 unter bestimmten Voraussetzungen ausdrücklich vorsieht.[1)]

Für den Fall der Enteignung sagt die indische Regierung eine "angemessene und billige Entschädigung" zu, deren Transfer "ohne ungebührliche Verzögerung gestattet" wird.[2)] Diese Formulierung läßt die Transferwilligkeit der indischen Regierung in einem mindestens zweifelhaften Licht erscheinen. Da die Voraussetzungen, unter denen eine Transfererlaubnis gegeben wird, nicht genannt werden, geht praktisch jede Verschlechterung der Devi-

1) Berger, R.: Gefahren der Zentralverwaltungswirtschaft für Privatinvestitionen in Indien, in: AWD, 10. Jahr, 1964, S. 230.

2) Bundesanzeiger Nr. 235 vom 16. Dezember 1964.

senposition zu Lasten des ausländischen Unternehmers, indem die Regierung unter Berufung auf die Veränderung der Geschäftsgrundlage (clausula rebus sic stantibus) die Erfüllung ihrer Zugeständnisse verweigern kann.

Obgleich auch für diese vertraglichen Vereinbarungen die praktische Bewährung noch aussteht, läßt sich bereits jetzt konstatieren, daß die Rechtsposition des deutschen Investors gegenüber der indischen Regierung nicht entscheidend verbessert werden konnte, sondern lediglich durchsichtiger geworden ist, indem nunmehr die Risiken eines Engagements mit unverhüllter Schärfe zutage treten. Über den Wert dieses Regierungsabkommens kann man daher durchaus geteilter Ansicht sein. Als ein Positivum sei jedoch hervorgehoben, daß durch diesen Vertrag nunmehr die haushaltsrechtlichen Voraussetzungen für die Übernahme von Bundesgarantien erfüllt sind, wodurch sich das Anlagerisiko in Indien etwas erträglicher gestalten dürfte.

In diesem Zusammenhang sei noch kurz auf die Bedeutung staatlicher Garantien für Auslandsinvestitionen eingegangen. Bekanntlich haben die USA[1)] und die Bundesrepublik Deutschland[2)] Möglichkeiten geschaffen, damit der einheimische Unternehmer neue Investitionen im Ausland unter bestimmten Voraussetzungen gegen politische Risiken - durch Übernahme einer staatlichen Garantie - absichern kann. Die Wirkung dieser Garantien auf die unternehmerische Entscheidung ist sehr interessant, als nämlich festzustellen ist, daß bisher die angebotenen Garantiemöglichkeiten im Verhältnis zu den vorgenommenen Investitionen nur zu einem kleinen Teil ausgeschöpft worden sind. Dieser Umstand deutet darauf hin, daß die Wirtschaft vorrangig daran interessiert ist, daß die Produktivität und Entfaltungsmöglichkeiten ihrer

1) Mutual Security Act 1954, Sec. 413 (b).

2) Richtlinien für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland, in: Bundesanzeiger Nr. 146 vom 4. August 1962.

Betriebe nicht beeinträchtigt werden. Diese Prämisse erscheint den betroffenen Kreisen gewichtiger als eine Entschädigungszahlung im Falle der Konfiskation. Der Investor verlangt also primär Sicherheit gegen Beeinträchtigungen der unternehmerischen Betätigung und erst sekundär eine Entschädigung für derartige Beeinträchtigungen.[1)]

bb) Die Entwürfe einer multilateralen Schutzkonvention

Wohl wächst in den Entwicklungsländern die Erkenntnis, daß der Strom privaten Kapitals aus den Industrienationen nur verstärkt werden kann, wenn vertraglich der erforderliche Schutz für Kapitalanlagen geschaffen wird; es erscheint jedoch zweifelhaft, ob das Rechtskleid der bilateralen völkerrechtlichen Vereinbarung in allen Fällen die optimale Form der Risikoabsicherung darstellt, weil diese Abkommen gewichtige Nachteile aufweisen, die beachtet werden sollten. Einmal gelten sie ex definitione nur unmittelbar zwischen den vertragsschließenden Staaten und gewähren nur deren Angehörigen in ihrem Herrschaftsbereich Schutz, zum anderen sind die bilateralen Verträge ihrer Natur nach darauf ausgerichtet, den besonderen wechselseitigen Beziehungen zweier Staaten Rechnung zu tragen. Es werden deshalb häufig gegenseitig besondere Vorteile, etwa auf der Grundlage der Meistbegünstigung, konzediert. Die Folge davon ist, daß die zweiseitigen Abkommen nicht immer zur allgemeinen Klarheit und Rechtssicherheit beitragen.

Diese Schwierigkeiten glaubt man dergestalt ausräumen zu können, daß eine internationale Konvention die Grundsätze des Schutzes privater Auslandsinvestitionen festlegt. Ein unbestreitbares Verdienst hat sich auf diesem Gebiet die sog. "Kölner Gesellschaft" erworben, die im Jahre 1957 mit dem Entwurf einer "Internationalen Kon-

1) Veith, W.: Die Bedeutung des Eigentumschutzes gegen politische Risiken und deren Einfluß auf unternehmerische Entscheidungen, in: Der Betrieb, 10. Jg., 1964, S. 61.

vention zum gegenseitigen Schutz von Vermögensrechten im Ausland" an die Öffentlichkeit trat und deren Initiative es zu danken ist, daß die Idee einer derartigen Konvention zu einem internationalen Gesprächsthema wurde, das in der Folgezeit immer weitere Kreise erreichte.[1] Außerdem trat die Internationale Handelskammer 1959 mit einem Konventionsentwurf hervor, dem "International Code of Fair Treatment for Foreign Investments".[2] Auf der Grundlage dieser verdienstvollen Vorarbeiten und unter Berücksichtigung der Ergebnisse der internationalen Diskussion dieses Fragenkomplexes formulierte die OECD eine Konvention über den Schutz von Vermögenswerten im Ausland.[3]

Für den materiellen Vertragsinhalt gilt als Prinzip die solideste Grundlage menschlichen Zusammenlebens: do ut des, - für das Projekt der geplanten Konvention etwa auf die Formel gebracht: Gib mir Investitionen, und ich gebe dir Rechtssicherheit. Der OECD-Entwurf enthält kein neues Recht, sondern beruht auf den Grundsätzen des geltenden Völkerrechts, wie sie sich aus der Praxis der zweiseitigen Verträge und aus der in vielen Entscheidungen begründeten Praxis der internationalen Gerichte entwickelt haben. Der Entwurf gestattet trotz seiner angestrebten Multilateralität, daß durch zweiseitige Verträge besondere Präferenzen zwischen Geber- und Nehmerländern vereinbart werden, die zwei Partner einander exklusiv gewähren wollen. Damit wird die notwendige Flexibilität in der Praxis erhalten und den spezifischen Bedürfnissen zweier Partner - also auch

1) Abgedruckt in Heft 3 der Schriftenreihe der "Gesellschaft zur Förderung des Schutzes von Auslandsinvestitionen e.V.", o.O., o.J. (1961), S. 9 ff.

2) Abgedruckt bei ICC: Attracting Foreign Investment, Broschure 200, Paris 1959, S. 9 ff.

3) Entwürfe von Abkommen zum Schutze der Auslandsinvestitionen, in: AWD, 5. Jahr, 1959, S. 150 f. - Siehe auch Veith, W.: Probleme eines multilateralen Garantiefonds für Auslandsinvestitionen, in: AWD, 10. Jahr, 1964, S. 133 ff.

einem privaten Investor und einem ausländischen Staat - angemessen Rechnung getragen.

Die Möglichkeit, zusätzliche bilaterale Verträge abzuschließen, liegt auch im Interesse des Unternehmers, da die Konvention, entspräche sie dem Entwurf, dem deutschen Investor gegenüber den bisher geschlossenen Investitionsförderungsverträgen einen wesentlich schwächeren Schutz bieten würde; denn in diesem Entwurf sind vorgesehen:

- Statt der im Investitionsförderungsvertrag üblicherweise vereinbarten Inländerbehandlung und Meistbegünstigungsklausel nur eine allgemeine Zusicherung "gerechter und billiger Behandlung" und
- statt der Verpflichtung, die Konvertierung und den freien Transfer der Erträge und des Liquidationserlöses zuzulassen, nur eine entsprechende Empfehlung an die Entwicklungsländer.

Um einer möglichen Schlechterstellung des Investors durch eine solche Konvention vorzubeugen, enthält der Entwurf eine Klausel, nach der Rechte, die sich aus einem bilateralen Abkommen herleiten und die einen weitergehenden Vermögensschutz gewähren, von der Konvention nicht beeinflußt werden.

Wenn auch die praktische Bedeutung der multilateralen Schutzkonvention gegenwärtig noch gering ist, darf ihr moralischer Druck auf die Investitionspolitik der Entwicklungsländer nicht übersehen werden, als nämlich durch den OECD-Entwurf Maßstäbe gesetzt werden, an denen die nationale Investitionspolitik in ihrer Gesamtheit gemessen und bewertet wird.

cc) Völkerrechtliche Probleme

Bei der Erörterung der Investitionsförderungsverträge wurde auf die Möglichkeit hingewiesen, Schiedsklauseln zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung und Anwendung der Verträge zu vereinbaren. Ob der besonderen Relevanz dieser Bestimmungen für den Investor und der vielfältigen völkerrechtlichen Probleme,

die damit verknüpft sind, soll diese komplexe Materie hier etwas vertiefend erörtert werden.

Die Schiedsklausel gibt dem ausländischen Unternehmer die Möglichkeit, Schadenersatzansprüche auf Grund von Staatseingriffen in sein Privateigentum vor internationalen Gerichten zu verfolgen. Hier kann jedoch im allgemeinen wegen des im Völkerrecht herrschenden Grundsatzes der Mediatisierung des Individuums nicht der geschädigte Investor in persona, sondern nur über und durch die Regierung seines Heimatstaates tätig werden. Der Investor wird infolgedessen nur dann mit einem Schutz seiner Interessen rechnen können, wenn die Heimatregierung sich seiner Ansprüche annimmt und sie gegenüber dem schädigenden Staat auf Grund der Fiktion vertritt, daß er selbst, der reklamierende Staat, einen Schaden erlitten habe. Diese Bestimmung ist Ursache zahlreicher Schwierigkeiten. Seidl-Hohenveldern führt hierzu aus:[1)]

"Auf der einen Seite bewirkt sie ("die Schiedsklausel") die Unwirksamkeit der sogenannten Calvo-Klausel, mit der auf Verlangen des kapitalimportierenden Staates ein ausländisches, dort tätig werdendes Unternehmen auf den diplomatischen Schutz seines Heimatstaates verzichtet. Da dieser Heimatstaat aber die Entschädigungsrechte des Betreffenden als dem Staat selbst zustehende Rechte geltend macht, kann der Betreffende gar nicht auf die Ausübung eines Rechtes verzichten, das ihm im strengen juristischen Sinn gar nicht zusteht. In anderen Fällen wird allerdings nicht auf solche Fiktionen, sondern auf die tatsächlichen wirtschaftlichen Gegebenheiten abgestellt. Aus diesem Grund ist ein Staat berechtigt, die Beteiligung seiner Staatsbürger an einer Gesellschaft zu schützen, die nach dem Recht eines ausländischen Staates errichtet wurde, dort ihren Sitz hat und somit die Staatsangehörigkeit des betreffenden ausländischen Staates besitzt. Dennoch billigt das Völkerrecht dem Heimatstaat der Gesellschafter das Recht zu, deren Interessen gegenüber dem Sitzstaat zu vertreten, wobei entweder die Staatsangehörigkeit der Gesellschaft ausnahmsweise nach dem Kontrollprinzip ermittelt oder dem Heimatstaat der Gesellschafter das Recht zuerkannt wird, deren Interessen als solche zu schützen."

---

1) Seidl-Hohenveldern, I.: Investitionen in Entwicklungsländern und das Völkerrecht, a.a.O., S. 43 f.

Eine weitere Schwierigkeit liegt in dem Mangel des Völkerrechts begründet, daß für seinen weitaus größten Teil - mag er auch in seinem materiellen Inhalt noch so unzweifelhaft sein - keine obligatorische Gerichtsbarkeit besteht. Ihr Fehlen macht sich bei Enteignungsmaßnahmen besonders schmerzlich bemerkbar. Seit einer Reihe von Jahren sind deshalb verschiedentlich Bemühungen unternommen worden, um zumindest das internationale Enteignungsrecht in stärkerem Maße durchsetzbar zu gestalten. So sieht der bereits zitierte OECD-Entwurf in Streitfällen die Anrufung eines neu zu errichtenden Schiedsgerichts oder eines anderen internationalen Gerichts vor. Sofern der beklagte Staat sich generell oder fallweise der Gerichtsbarkeit unterwirft, ist dort auch der einzelne Investor parteifähig.[1)]

Ein ähnlicher Weg wird in dem "Règlement d'arbitrage et de conciliation pour les conflicts internationaux entre deux parties dont l'une seulement est un Etat" des Haager Ständigen Schiedsgerichtshofs eingeschlagen, dessen Verfahrensregeln vornehmlich für Streitfälle zwischen Staaten und ausländischen Großunternehmen gedacht sind.[2)]

Eine interessante Variante in der Diskussion stellt der Plan der Weltbank dar, ein Forum zu schaffen, das der Privatwirtschaft und den Regierungen zur Beilegung internationaler Investitionsstreitfälle zur Verfügung stehen soll. Die unbestritten starke Autorität der Weltbank dürfte es ihr ermöglichen, den Empfehlungen und Entscheidungen der Schlichtungskommissionen und Schiedsgerichte den nötigen Nachdruck zu verleihen. Wie in den bereits genannten Entwürfen, kann der private Investor auch hier direkt gegen eine fremde Regierung klagen, wodurch die Streitigkeiten aus der politischen Ebene zwi-

1) Böckstiegel, K.-H.: Internationale Schiedsgerichtsbarkeit in Streitigkeiten zwischen Staaten und Privatunternehmen, in: AWD, 11. Jahr, 1965, S. 102.

2) Böckstiegel, K.-H.: a.a.O., S. 102.

schenstaatlicher Beziehungen herausgenommen würden.[1] Zum Schutz des Investors bleibt daher zu wünschen, daß diese Pläne recht bald Wirklichkeit werden, um das den ausländischen Kapitalanlagen immanente politische Risiko erträglicher zu gestalten.

4. Die außenwirtschaftliche Situation

Haberler versteht unter Außenwirtschaft "die Gesamtheit der wirtschaftlichen Beziehungen (einschließlich finanzieller Transaktionen und Wanderungen) und unter Außenhandel oder internationalem Handel den Austausch von Gütern und Dienstleistungen zwischen unabhängigen Staaten".[2] Als essentielle Merkmale des Außenhandels hebt er zur begrifflichen Abgrenzung gegenüber dem Binnenhandel neben der nationalen Gebundenheit der Produktionsmittel (Kapital und Arbeit) namentlich zwei Faktoren hervor:[3]

- Verschiedenheit des Geldwesens im Sinne einer Währungsverschiedenheit, die zu unterschiedlicher Geld- und Kreditpolitik führt und die internationale Beweglichkeit des Kapitals beeinflußt.
- Kontrollen und Regulierungen des internationalen Handels- und Zahlungsverkehrs in der Form von Zöllen, Kontingenten, Devisenbewirtschaftung, Außenhandelsmonopolen und dergleichen.

Von diesen Faktoren, die in besonderem Maße für die südasiatischen Länder charakteristisch sind, gehen mannigfache Ausstrahlungen auf den Investitionskalkül des Unternehmers aus, die sich zwar weitgehend einer exakten quantitativen Erfassung entziehen, die aber trotzdem als Risikofaktoren berücksichtigt werden müssen, da sie die Lage des Betriebes im Entwicklungsland entscheidend mitprägen. Eine Analyse der außenwirtschaftlichen Situation der südasiatischen Staaten wird dabei

---

1) König, N.: Die Weltbank als Schiedsrichter? in: Der Volkswirt, 17. Jg., 1963, S. 2519 f.

2) Haberler, G.: Außenhandel, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 1, Hrsg.: E.v. Beckerath, C. Brinkmann, E. Gutenberg u.a., Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1956, S. 457.

3) Haberler, G.: a.a.O., S. 457 f.

zweckmäßig von der Zahlungsbilanz ausgehen und zu klären haben, in welchem Umfange export- und importpolitische Maßnahmen der Regierungen die betrieblichen Prozesse der Leistungserstellung und Leistungsverwertung zu beeinflussen vermögen; darüber hinaus stellt die nationale Wechselkurspolitik ein wichtiges Datum für die Kosten- und Erlössituation des Unternehmens dar.

a) Die Exportsituation

Unter der Zahlungsbilanz eines Landes versteht man die bilanzmäßige Zusammenstellung seiner internationalen Transaktionen innerhalb einer Zeitperiode. Sie ist Ausdruck der wirtschaftlichen Verflechtung eines Staates mit der übrigen Welt und gewährt gleichzeitig Einblick in die wirtschaftliche Abhängigkeit bzw. Unabhängigkeit von anderen Nationen.

Die besondere Exportsituation der südasiatischen Länder läßt sich durch den Umstand charakterisieren, daß die Industrienationen in ihrer Versorgung mit Rohstoffen, Halb- und Fertigerzeugnissen cum grano salis unabhängig sind von Importlieferungen aus Südasien. Von dieser Tatsache zeugen die chronischen Handelsbilanzdefizite aller südasiatischen Länder. Die Ursachen der außenwirtschaftlichen Schwierigkeiten sind in der einseitig auf die Gewinnung von Rohstoffen ausgerichteten Wirtschaftsstruktur zu suchen, als Folge einer nach dem heutigen Erkenntnisstand zumindest bedenklichen Interpretation des 'Gesetzes der komparativen Kosten'. Diese recht einseitige Betonung eines oder zweier Primärerzeugnisse prägt das Bild des Exports; so werden gegenwärtig teilweise bis zu sechzig Prozent der Ausfuhr von Naturprodukten bestritten.[1)]

Da für die südasiatischen Länder in besonderem Maße

1) Siehe Tabelle VII im Anhang.

der Satz gilt, daß ihre Importmöglichkeiten eine steigende Funktion der Exporterlöse sind, werden Schnelligkeit und Intensität des wirtschaftlichen Aufschwungs weitgehend von den Weltmarktpreisen ihrer Rohstoffe determiniert. Die Preistendenzen an den Weltwarenmärkten bestimmen daher den Umfang der 'Selbstfinanzierung' des wirtschaftlichen Wachstums.

Die Exportprodukte der südasiatischen Länder weisen von Monat zu Monat und von Jahr zu Jahr gravierende Preisfluktuationen auf als Begleiterscheinung eines allmählichen Rückganges der Nachfrage. Kiesewetter erwähnt die heftigen Preisausschläge für Reis (10 Prozent) und Gummi (33 Prozent) als Folge der gewöhnlich geringen Nachfrageelastizität für viele dieser Produkte und der geringen Angebotselastizität der Rohstoffproduktion überhaupt, die in Südasien wegen der allgemeinen Starrheit der Volkswirtschaften besonders niedrig ist.[1)2)] Ein weiteres Charakteristikum der Landwirtschaft und Plantagenwirtschaft ist die witterungsbedingte Instabilität des Angebots, namentlich wenn die Produktionsmethoden rückständig sind. Rohstoffe werden durch spekulatives Kaufen und Verkaufen auch stärker in ihrer Preisentwicklung beeinflußt; oft pflegen überdies Veränderungen der Lagerhaltung die Schwankungen der Nachfrage zu verstärken statt sie zu dämpfen.

Zu einem nicht geringen Teil sind die Preisschwankungen aber eine Folge der jüngeren technischen Entwicklung der Rohstoffverarbeitung, die den Rohstoffverbrauch je Erzeugniseinheit ständig sinken läßt. Daneben entstand in den entwickelten Ländern eine Substitutionskonkurrenz, die den Preistrend nach unten noch verstärkt, da

1) Kiesewetter, B.: a.a.O., S. 212.

2) Schmitt weist darauf hin, daß die den Erzeugerländern durch die rückläufige Entwicklung der Rohstoffpreise entstandenen Devisenverluste größer waren als die gesamte finanzielle Hilfe der westlichen Welt im gleichen Zeitraum (Schmitt, M.: a.a.O., S. 70.).

sie synthetische Erzeugnisse mit stets gleichbleibenden Eigenschaften in beliebiger Menge zu wesentlich günstigeren Preisen anbieten kann.

Mitverantwortlich für den allmählichen Preisverfall ihrer Erzeugnisse sind die südasiatischen Länder aber nicht zuletzt selbst, da sie trotz teilweise hoffnungsloser Marktlage umfangreiche Meliorationen und Mechanisierungen im Agrarsektor durchführen, die es ihnen ermöglichen, bei konstanten Produktionskosten die doppelte, oft sogar dreifache Ausbringungsmenge zu erzielen. Da ihnen als Folge der Monokulturen und wachsenden Überkapazitäten eine interne Ausgleichsmöglichkeit weitgehend fehlt, versuchen sie, durch eine Steigerung des Angebots ihre Mindereinnahmen an Devisen zu kompensieren, ohne zu beachten, daß ein marktkonträres Verhalten den Preistrend nach unten noch verstärkt.

Als ultima ratio fordern die südasiatischen Staaten eine Preisstabilisierung auf der Basis internationaler Rohstoffabkommen.[1] Sie bedenken aber nicht, daß eine Regelung der Bandbreiten für die Preise noch keine Maximierung ihrer Einnahmen aus Rohstoffexporten zur Folge haben wird. Wohl können derartige Abkommen dazu beitragen, auskömmliche, angemessene und stabile Preise zu sichern[2], eine entscheidende Wendung kann jedoch nur eintreten, wenn es uno actu gelingt, den Rohstoffverbrauch der Industrienationen zu stimulieren, und die entwickelten Länder gleichzeitig bereit sind, den Südasiaten einen besseren Marktzugang zu gewähren und bestehende Handelshindernisse ersatzlos abzubauen. Diese Prämissen stellen die Minimalbedingungen für ein befriedigendes Funktionieren der Rohstoffabkommen dar.

Beachtung verdienen in diesem Zusammenhang die Bemühungen der Vereinten Nationen, durch einen Entwicklungs-

1) Spindler, J.v.: a.a.O., S. 236 ff.

2) Nerreter, W.: Internationales Zinnabkommen, in: IWB Nr. 18/1963, Fach 10 International, Gruppe 1, S. 41 f.

Versicherungsfonds (Development Insurance Fund) einen internationalen Ausgleich für Preisschwankungen im Warenhandel herbeizuführen.[1] Das Hauptrisiko, welches versichert werden kann, besteht in dem Ausfall von Exporterlösen durch Instabilität der Rohstoffpreise. Im einzelnen hat der Expertenausschuß der United Nations zwei Hauptvorschläge zur Wahl gestellt: die Bewilligung einer endgültigen Ausgleichszahlung oder die Gewährung von Krediten durch den Versicherungsfonds. In beiden Fällen ist kein voller Ausgleich für den Rückgang der Ausfuhrerlöse beabsichtigt. Eine Teilentschädigung bietet die wünschenswerte Sicherheit dagegen, daß die Entwicklungsländer ihre Ausfuhren manipulieren, um in den Genuß der Entschädigung zu gelangen. Die Notwendigkeit, einen Teil der Verluste selbst tragen zu müssen, soll ihr Interesse wachhalten, eigene Maßnahmen gegen strukturell bedingte Preissenkungen zu treffen. Die Leistungen des Fonds werden nur für Verluste gewährt, die sich aus längerfristigen nachteiligen Entwicklungen ergeben.

Nach den exportpolitischen Maßnahmen zu urteilen, scheinen die südasiatischen Länder erkannt zu haben, daß die ausschließliche Produktion von Rohstoffen zumindest langfristig keine tragfähige Säule für ihre wirtschaftliche Entwicklung abgibt. Die Regierungen unternehmen daher gewaltige Anstrengungen, um durch Diversifikation möglichst rasch im Produktions- und Konsumgütersektor international konkurrenzfähig zu werden. Zurzeit ist die Ausfuhr industrieller Erzeugnisse aber noch durch hohe Produktionskosten behindert; so war z.B. die indische Baumwolltextilindustrie außerstande, die ihr von westeuropäischen Ländern eingeräumten Exportquoten auszunutzen. Die südasiatischen Staaten sind gegenwärtig auch noch nicht in der Lage, kontinuierlich größere Serien industrieller Erzeugnisse

1) o.V.: Entwicklungs-Versicherungsfonds, in: Entwicklungsländer, 3. Jg., 1961, S. 115.

für den Export bereitzustellen. Daneben genügen die angebotenen Güter meist nicht den Qualitätsvorstellungen der ausländischen Abnehmer.[1] Erst wenn eine kostengünstige Produktion erreicht wird, und es gelingt, durch eine verstärkte Gütekontrolle den internationalen Standards zu genügen, dürfte eine nachhaltige Umstrukturierung des Exports möglich werden und sich die Exportfähigkeit der südasiatischen Länder entsprechend bessern. Unerläßliche Voraussetzung zur Verwirklichung dieser Zielsetzungen ist jedoch eine größere unternehmerische Initiative bei der Erschließung von Exportmärkten. Solange sich die Südasiaten von der Vorstellung leiten lassen, daß die Industrienationen gleichsam die moralische Verpflichtung haben, selbst dafür zu sorgen, daß der hohe Aktivsaldo aus dem Handel mit ihnen abgebaut wird, vermag sich ihre Exportsituation nicht grundlegend zu wandeln.

Der unternehmerischen Betätigung kann diese Situation gewichtige Erleichterungen bringen; zu denken ist hauptsächlich an den Katalog der staatlichen Exportförderungsmaßnahmen. Das Eingehen auf Einzelheiten verbietet sich jedoch, weil die Bestimmungen ständigen Änderungen unterworfen sind.[2] Die Maßnahmen umfassen vornehmlich die Gewährung von Prioritäten bei der Devisenzuteilung, Vereinfachung und Liberalisierung der Exportförderungssysteme einschließlich der Gewährung von Exportlizenzen für Rohstoffe, Ersatzteile und Maschinen, Kreditfazilitäten sowie in gewissem Umfange die Rückerstattung von Zöllen und Verbrauchsteuern.[3] Indien gewährt Exporteuren zudem noch bis zu fünfzig Prozent ermäßigte Eisenbahnfrachttarife. Betriebe, deren Tätigkeit darin besteht, über ein Büro oder eine

1) Die pakistanische Regierung hat dieser Tatsache durch Errichtung eines "Central Testing House" Rechnung getragen (Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 107 f.).
2) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S.136 ff.
3) Indian Investment Centre: ...Basic Facts of the Indian Economy, a.a.O., S. 44 f. - Indian Investment Centre: ...Taxation, New Delhi 1962, S. 63.

Vertretung Erzeugnisse für den Export aufzukaufen oder Güter für die Ausfuhr zu bearbeiten, erhalten Steuerbefreiung für die Gewinne aus dieser Tätigkeit.

Ob diese Präferenzen für den ausländischen Unternehmer zum Tragen kommen, muß dahingestellt bleiben, da die Ausnutzung von Exportvergünstigungen zunächst ausschließlich von den Datenkonstellationen auf den Exportmärkten abhängt und in jeder Branche verschieden ist. Inwieweit eine exportorientierte Fertigung in Südasien aufgenommen werden kann, wird auch weitgehend von der Risikofreudigkeit des Unternehmers und der subjektiven Einschätzung seiner Chancen abhängen. Ganz allgemein sei jedoch vermerkt, daß die asiatischen und afrikanischen Exportmärkte zu einem Großteil von japanischen Unternehmen mit ihren technisch hervorragenden und dabei sehr preisgünstigen Industrieerzeugnissen überschwemmt werden, so daß ein 'newcomer' es schwer haben dürfte, eine eigene Marktposition aufzubauen und auch zu behaupten.

b) die Importsituation

Die Importsituation der südasiatischen Länder ist gekennzeichnet durch eine im Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung sprunghaft steigende Abhängigkeit von Zulieferungen und Vorleistungen aus den Industriestaaten. Äußeres Merkmal dieser Schwierigkeiten ist eine chronisch passive Handels- und meist auch Zahlungsbilanz und als notwendige Folge ein ständiger Devisenmangel. Besonders gravierend wirkt sich dabei der Umstand aus, daß es sich bei der Mehrzahl der einzuführenden Güter um Schlüsselmaterialien handelt, deren Bedarf durch den geplanten Aufbau von Industrien oder durch eine beabsichtigte bessere Ausnutzung bereits installierter Kapazitäten unabdingbar vorgegeben ist. Es besteht ein weitgehender Zwang zum Import, wenn der wirtschaftliche Aufbau nicht verzögert werden soll. In der Tat arbeiten in den südasiatischen Ländern zahlreiche Unternehmen

unterhalb ihres Kapazitätsoptimums, was neben dem fehlenden Rohstoff Kohle und einer unzureichenden Energieversorgung zu einem wesentlichen Teil auf unzulängliche Einfuhren zurückzuführen ist.[1] Für den ausländischen Investor ergeben sich aus dieser Konstellation schwerwiegende Beschaffungsprobleme, auf die in anderem Zusammenhang noch näher eingegangen wird.[2]

In Pakistan entschloß sich die Regierung zu einer Reihe drastischer Einfuhrbeschränkungen, um wenigstens in Bereichen, wo Importe zeitweilig entbehrlich sind, Einsparungen vorzunehmen; die für Pakistan lebenswichtigen Industrieeinfuhren bleiben demgegenüber im großen und ganzen unangetastet.[3] Diese 'essential goods', zu denen im wesentlichen Stahl, Eisen, Chemikalien, Drogen, wissenschaftliche Instrumente und Literatur sowie Maschinenteile gehören, sind in einer Freiliste zusammengefaßt; sie können von allen weiterverarbeitenden Unternehmen ohne Mengenbeschränkung und ohne Rücksicht darauf eingeführt werden, ob sie eine Importlizenz (entitlement) besitzen. Lediglich Ziegeleien und Ziegelhersteller, die Getränkeindustrie sowie die Keks- und Konfitürenindustrie erhalten keine normalen Einfuhrlizenzen mehr; sie müssen ihren Bedarf über Exportbonuszertifikate decken. Daneben besteht eine Exportbindung für bestimmte industrielle Einfuhren. Die zurzeit geltende Regelung sieht außerdem eine zehnprozentige Importkürzung für Betriebe vor, deren Exporte gegenüber den Vorjahren stagnieren. Dieser Maßnahme kann der ausländische Unternehmer aber grundsätzlich durch verstärkte Ausfuhren entgegenwirken, da er hierfür Einfuhrlizenzen in Höhe des fob-Wertes seiner zusätzlichen Ausfuh-

1) So berichtet G. Wülker von der Hindustan Aircraft Ltd., Bangalore, wo auch ein deutsches Arbeitsteam von Konstrukteuren tätig ist, daß ganze Reihen von Düsenflugzeugen unfertig aufgebockt und mit einem Schild versehen waren "Waiting for Spareparts" (Einzelteile fehlen). Wülker, G.: Partner=Betriebe in Indien, in: FAZ, Nr. 10 vom 13.1.1965, S. 17.

2) Siehe S. 130 ff.

3) o.V.: Pakistan schränkt Import ein, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 17. Jg., 1963, S. 58.

ren erhält.[1)]

Die Importpolitik der anderen südasiatischen Staaten geht bei der Lösung ihrer Probleme ähnliche Wege. Es mag in diesem Zusammenhang genügen, lediglich auf einige Besonderheiten der indischen Einfuhrregelung einzugehen: Wareneinfuhren sind in Indien praktisch stets lizenzpflichtig. In der Vergangenheit war es für die indische Einfuhrpolitik kennzeichnend, daß die Importkontingente der anerkannten Importeure - established importers - zugunsten der industriellen Endverbraucher - actual users - immer weiter eingeschränkt wurden. Die Grundzüge des indischen Einfuhrverfahrens hat die Regierung im "Handbook of Rules and Procedures, 1961" dargestellt.[2)] Zu Beginn jeder neuen, ein Jahr umfassenden Lizenzierungsperiode gibt die Regierung das 'Red Book' heraus. Dieses nach der Farbe seines Umschlags benannte Buch mit dem Titel "Import Trade Control Policy for the Year..." enthält eine Aufstellung der Einfuhrmöglichkeiten für established importers und actual users. Ergänzend hierzu geht das Blaubuch - "Import Policy for Actual Users of Machinery and Equipment" - mit detaillierten Angaben auf einzelne Maschinentypen und Ausrüstungsgegenstände ein. Es gibt an, ob für bestimmte Ausrüstungsgegenstände und maschinelle Aggregate Einfuhranträge gestellt werden können oder ob die Maschinen und technischen Anlagen in Indien produziert werden, gegebenenfalls von welchem Unternehmen und mit welcher Kapazität.

Die Importrestriktionen stellen für den ausländischen

---

1) Fischoeder, G.: Privatinvestitionen in Pakistan (III), in: Mitteilungen Nr. 160, Hrsg.: VWD, 14. Jg., Frankfurt 1964, S. 1.

2) Indian Investment Centre: ...Exchange Control, New Delhi 1961, S. 12 ff. Siehe auch "Rundschreiben D 3/64" der Deutsch-Indischen Handelskammer, Bombay/Calcutta/Delhi/Düsseldorf 1964, S. 1 f.

Investor ein wichtiges Plandatum dar, das sowohl bei der Gründung oder Erweiterung eines Unternehmens als auch für die laufende Produktion nicht unterschätzt werden sollte. Um trotz der schlechten Devisenlage die Industrialisierung zu beschleunigen, sind die meisten südasiatischen Regierungen dazu übergegangen, industrielle Erst- und Erweiterungsinvestitionen einem Genehmigungsverfahren zu unterwerfen. Hier werden die Investitionsanträge daraufhin überprüft, ob die geplante Eigenproduktion einen Teil der bisherigen Fertigwarenimporte zu ersetzen vermag. Die zuständigen Stellen beurteilen darüber hinaus alle Investitionsanträge unter dem Gesichtspunkt, ob für den laufenden Erzeugungsprozeß ein Importbedarf an Zubehör- und Ersatzteilen sowie an bestimmten Vormaterialien besteht, die im eigenen Land nicht hergestellt werden oder zumindest nicht ohne weiteres zur Verfügung stehen. Nur wenn der 'Importgehalt' der beabsichtigten Investition gering ist oder der Devisenbedarf für Materialeinfuhren über erhöhte Exporte finanziert werden kann, wird eine Genehmigung ausgesprochen. Alle einfuhrabhängigen Industrien müssen daher grundsätzlich mit Schwierigkeiten bei der Erteilung von Importlizenzen rechnen.

Die nachteiligen Wirkungen auf die Kostensituation des Betriebes sind offensichtlich. Ein importabhängiges Unternehmen steht in Südasien regelmäßig vor der Wahl, entweder betrieblichen Leerlauf als Folge von Stockungen in der Materialversorgung in Kauf zu nehmen oder eine kontinuierliche Materialversorgung durch eine überdimensionierte Lagerhaltung zu gewährleisten. In beiden Fällen werden dem Investor Kosten aufgebürdet, die er oft nur teilweise auf seine Abnehmer überwälzen kann, die also zu Lasten des Gesamtergebnisses getragen werden müssen. Mitunter schreiben die Importkontrollbehörden dem Unternehmer auch einen inländischen Zulieferanten vor, bei dem er seinen Bedarf decken kann. So weist beispielsweise die PARTAA darauf hin, daß die Tempo-Bajaj,

eine Tochtergesellschaft der Tempo-Werke GmbH, Hamburg, aus Gründen der Devisenersparnis gezwungen war, Rundschleifmaschinen der Hindustan-Machine-Tools, Lizenz Olivetti, zu kaufen, obwohl diese im Preis bis zu 50 Prozent über vergleichbaren deutschen Maschinen lagen und qualitativ etwas schlechter waren.[1)]

Sollte dem Unternehmer aus Gründen der Devisenknappheit eine Importlizenz versagt werden, so bleibt zumindest in Indien noch die Möglichkeit, über die Industrial Credit and Investment Corporation oder die National Small Industries Corporation einen Devisenkredit zu beschaffen. Darüber hinaus erteilen die Importkontrollbehörden relativ schnell eine Lizenz, wenn die Einfuhr im Wege der Konzernfinanzierung beglichen wird, mithin also ein Devisentransfer entfällt.[2)] Der Ausgleich für die Warenlieferungen der ausländischen Muttergesellschaft erfolgt im Wege der innerbetrieblichen Verrechnung oder durch Gewährung einer Beteiligung in Höhe des Warenwertes. Im letzteren Falle stellt die Warenlieferung realiter eine Sacheinlage der ausländischen Muttergesellschaft dar, was bereits auf den Ausnahmecharakter einer derartigen Regelung hinweist.

Einen gewissen Kostenausgleich gewähren die Regierungen durch zollpolitische Maßnahmen. Tenor der Zollpolitik in allen südasiatischen Staaten ist das Bemühen, die jungen, aufstrebenden Industrien durch hohe Zollmauern zu schützen. Diese Regelungen stehen im Einklang mit den Bestimmungen des GATT; Art. XVIII des 'General Agreement on Tariffs and Trade' konzediert den Entwicklungsländern selbst bei ausgeglichener Zahlungsbilanz hohe Schutzzölle, sofern die Währungsreserven niedrig

---

1) o.V.: Räder für Indien. Tonbildbericht der PARTAA, Hrsg.: PARTAA, o.O. und o.J. (1961), S. 34.

2) Indian Investment Centre: ...Exchange Control, a.a.O., S. 16.

sind und eine bedeutende Abnahme derselben droht.[1)]

Alle von den Regierungen als förderungswürdig anerkannten Industrien werden auf diese Weise gegen ausländische Konkurrenz abgeschirmt. Sobald der Unternehmer die Produktion eines Gutes aufnimmt, wird die Einfuhr entsprechender ausländischer Erzeugnisse eingeschränkt oder durch Schutzzölle künstlich verteuert. Die Regierungen sichern dem Investor dergestalt den Binnenmarkt, so daß sich jeder 'newcomer' zunächst einmal ungestört auf den Märkten entfalten kann - ein Umstand, dem gerade während der Anlaufperiode erhebliche Bedeutung zukommt.

c) Die Repatriierung des eingesetzten Kapitals und der laufenden Gewinne

Mit quantitativen Importrestriktionen und Schutzzöllen für ihre jungen Industrien verfolgen die Regierungen nicht allein das Ziel, ausländisches Kapital in das Land zu locken; von mindestens gleichrangiger Bedeutung ist für sie die Drosselung der Einfuhr von 'non-essential goods', um ihre Devisenposition zu entlasten. Da die Zahlungsbilanzen infolge des diametralen Gegensatzes zwischen der Exportfähigkeit und den sich aus den ehrgeizigen Entwicklungsprogrammen ergebenden Importnotwendigkeiten überwiegend passiv sind, ist die Devisendecke völlig unzureichend. Die südasiatischen Staaten leben, wie es der Internationale Währungsfonds einmal ganz allgemein zur Charakterisierung der Zahlungsprobleme in den Entwicklungsländern formulierte, "from hand to mouth in their international transactions".[2)]

---

1) Liebich, F.K.: Das GATT, Eine Textausgabe des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens begleitet von einigen für die Anwendung des GATT wichtigen Protokollen, Bd. 19 der Schriftenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft, Hrsg.: H. Rieber, Baden-Baden/Bonn 1961, S. 135 f.

2) o.V.: Zahlungsprobleme der Entwicklungsländer, in: Handelsblatt, Jg. 18, Nr. 172 vom 10.9.1963, S. 2.

Die chronische Devisenknappheit findet ihren Niederschlag in umfassenden Devisengesetzgebungen, die - Thailand ausgenommen - praktisch einer totalen Devisenbewirtschaftung gleichkommen. Ob und in welchem Umfang diese Maßnahmen dazu beitragen können, einen Zahlungsbilanzausgleich herbeizuführen, mag hier unerörtert bleiben. Wichtiger als diese Frage erscheinen in diesem Zusammenhang die aus dieser Situation für den ausländischen Investor entstehenden Transferprobleme. Sie stellen einen wichtigen Faktor für den Entschluß dar, überhaupt in einem Entwicklungsland zu investieren. Denn eine grundsätzliche Investitionsbereitschaft kann von ausländischen Unternehmern nur erwartet werden, wenn sie über ihr Kapital und etwaige Gewinne ohne Beschränkungen verfügen dürfen. Der Investor sollte aus diesem Grund die Devisengesetzgebung der einzelnen Länder in mindestens zweifacher Hinsicht genau durchleuchten:

- Inwieweit können die laufenden Gewinne in das Heimatland transferiert werden?
- Ist die jederzeitige Repatriierung des eingesetzten Kapitals zuzüglich eines etwaigen Wertzuwachses verbürgt?

Die Regierungen garantieren grundsätzlich den Transfer von Gewinnen und des Investitionskapitals. In Art. 5 des Statement of Industrial Policy, 1959 der pakistanischen Regierung heißt es hierzu:[1)]

" (i) There will be no restriction on the remittance of current profits to the country from where investment originated.

(ii) Foreign capital in approved industries established after 1st September, 1954, may be repatriated at any time to the extent of original investment. Any appreciation of capital investment ploughed back into approved industrial undertakings may be treated as investment for the purpose of repatriation."

Im Einzelfall sind aber trotz der generellen Transfererlaubnis noch gewisse Formalitäten zu erfüllen: So

1) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 147.

verlangen die Regierungen, daß der ausländische Unternehmer über seine Hausbank bei der Zentralbank den Transfer beantragt. Diesem förmlichen Ersuchen sind im Falle der Repatriierung des eingesetzten Kapitals eine geprüfte Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung sowie Unterlagen beizufügen, die belegen, daß alle Steuern gezahlt sind oder daß für noch bestehende Steuerverbindlichkeiten angemessene Rückstellungen gebildet wurden. Ohne Zwischenschaltung der 'Reserve Bank' dagegen können Zins- und Dividendeneinkommen in das Ausland überwiesen werden. Der Reserve Bank ist jedoch nachzuweisen, daß der Empfänger keine 'resident person' im Sinne der Gesetze ist.

Überweisungen des investierten Kapitals sowie der laufenden Gewinne können in beliebiger Höhe vorgenommen werden; eine Begrenzung auf einen Höchstbetrag besteht nicht.

Obgleich die Regierungen eine generelle Transfererlaubnis aussprechen, erwarten sie allerdings, daß im Hinblick auf die Realisierbarkeit ihrer Entwicklungsaufgaben das investierte Kapital eine Reihe von Jahren im Lande belassen wird. Da eine Unternehmensgründung im allgemeinen eine längerfristige Kapitalbindung verlangt, ist die Gefahr eines schnellen Retransfers für die südasiatischen Länder normaliter gering. In den ersten Jahren werden sich die Transferwünsche überwiegend auf die laufenden Gewinne erstrecken.

Die Verlautbarungen der Regierungen zur Repatriierungsfrage sind als Beweis ihres guten Willens zweifelsohne wichtig; die Zahlungsbilanzsituation und die geringen Devisenreserven werden den Transfermöglichkeiten jedoch relativ enge Grenzen setzen. Im Modell der Transfertheorie gibt es in dieser Hinsicht keinerlei Problematik; denn ein Ausfuhrüberschuß ist dort unabdingbare Voraussetzung für jede Rückzahlung. Die Realität sieht glücklicherweise für den Investor günstiger aus, da in

der Mehrzahl der Fälle die Möglichkeit bestehen wird, Transferierungen zunächst aus neuen Kapitalimporten zu begleichen. Auf diese Weise wird der Zeitpunkt hinausgeschoben, zu dem das Schuldnerland einen Ausfuhrüberschuß oder, genauer gesagt, einen Überschuß in der laufenden Rechnung seiner Zahlungsbilanz erzielen muß. Diese Überlegung wird von der Voraussetzung getragen, daß der Kapitalimport über eine längere Periode stets größer ist als die Repatriierungswünsche der Investoren. Unter normalen Verhältnissen, d.h. namentlich bei hinreichender Stabilität der politischen Lage, wird diese Prämisse aller Voraussicht nach erfüllt sein.

Kritisch wird die Transferfrage jedoch dann, wenn grössere Abzüge in konjunkturelle Schwächeperioden fallen. Die Regierungen müssen nämlich im Regelfall mit einem antizyklischen Verhalten der ausländischen Kapitalgeber rechnen. In dieser Situation können erhebliche Schwierigkeiten auftreten, da einem verstärkten Repatriierungsbegehren der Investoren zumeist auch verringerte Kapitalimporte gegenüberstehen werden. Die thailändische Regierung beugt dieser Möglichkeit expressis verbis durch Art. 19 Abs. 4 des Gesetzes zur Förderung von Kapitalanlagen vor, indem angeordnet wird, daß die Bank von Thailand die Genehmigung zur Mitnahme oder Überweisung solcher Gelder in das Ausland zeitweise aufheben oder beschränken kann, sofern Schwierigkeiten in der Devisenbilanz auftreten, die ein Vorrätighalten von Devisen als angemessene Reserve erforderlich machen.[1)]

Beruhigender als eine Transfergarantie der Regierungen dürfte aber die Kenntnis des Volumens der tatsächlich genehmigten Gewinnüberweisungen sein. In dieser Hinsicht sind die Zentralbanken aber mit konkreten Angaben sehr zurückhaltend. Wohl gibt es in der indischen Zahlungsbilanz eine Position "Factor Income paid abroad";

1) BfA: Merkblatt für Kapitalanlagen in Thailand, a.a.O.

sie vermag jedoch die Frage nach dem Umfang des Transfers von Dividenden und Zinsen nur bis zu einem gewissen Grad zu beantworten, da die Erhebungsmethoden recht unvollkommen entwickelt sind und darin zum Teil Zahlungen des öffentlichen Sektors, Zinszahlungen an die Weltbank sowie für sonstige portfolio investments enthalten sein dürften.[1)]

---

1) Da Pakistan und Thailand bei der Veröffentlichung ihrer Zahlungsbilanzen nicht dem von den United Nations empfohlenen Schema folgen, konnten nur für Indien Zahlen über die Höhe des "Factor Income paid abroad" ermittelt werden. In der Zeit von 1956-1962 entwickelte sich diese Position wie folgt (Angaben in Mio. Rs):

1956	240,0
1957	280,0
1958	360,0
1959	470,0
1960	620,0
1961	790,0
1962	900,0

Quelle: Yearbook of National Accounts Statistics 1963, Hrsg.: United Nations, New York 1964, S. 133.

C. Betriebswirtschaftliche Determinanten

Eine Zusammenschau aller außerwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Investitionsdeterminanten führt beinahe zwangsläufig zu dem Schluß, daß der ausländische Unternehmer in Südasien mit einem Datensystem konfrontiert wird, das für ihn, nicht zuletzt wegen der innigen Verkettung zwischen den einzelnen Faktorgruppen, zumindest kurzfristig als unbeeinflußbar und nicht gestaltbar gelten muß. Es ist wohl eine Binsenwahrheit, daß diese Invarianz des Datensystems kein spezieller Wesenszug der Entwicklungsländer im allgemeinen oder der südasiatischen Länder im besonderen ist, sondern modifiziert bei der Planung wohl aller Auslandsinvestitionen auftritt. Wenn nun hier auf diese Tatsache so prononciert hingewiesen wird, geschieht es, um die Schwere des Risikos zu unterstreichen, das auf Direktinvestitionen in Südasien lastet. Denn im Gegensatz zur Planungssituation bei Auslandsinvestitionen in entwikkelten Ländern sind die außerwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Daten in Südasien durchaus geeignet, betriebswirtschaftliche Investitionsüberlegungen zu unterdrücken oder in eine mindestens untergeordnete Rolle zu drängen.

Im System der Investitionsdeterminanten sind die einzelnen Faktorgruppen einander jedoch gleichwertig; nur außerwirtschaftliche, gesamtwirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Investitionsdeterminanten zusammen geben der Planung eine hinreichend sichere Grundlage und lassen die Investitionsalternativen transparent werden. Es erscheint aber der Hinweis bedeutungsvoll, daß die außerwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Investitionsdeterminanten gleichsam den Hintergrund für die betriebswirtschaftlichen Faktoren abgeben, ihnen erst das gebührende Gewicht verleihen.

Bei den betriebswirtschaftlichen Determinanten handelt es sich vornehmlich um die besonderen Gründungsmodali-

täten, die in Südasien zu beachten sind, sowie um die Beschaffungs-, Produktions-, Absatz- und Finanzierungsbedingungen, auf die der Unternehmer in diesen Ländern trifft. Es sind also in einem engeren Sinne alles Faktoren, die mit der optimalen Verwirklichung und dem Funktionieren einer Investition zusammenhängen.

1. Die Wahl des Investitionsobjektes

Rationales Wählen zwischen den einzelnen Bereichen der Wirtschaft verlangt fundierte und umfassende Informationen über den Stand der industriellen Entwicklung im allgemeinen, vorrangig aber über Einzelentwicklungen und Entwicklungstrends in den verschiedenen Branchen. Die meisten südasiatischen Staaten haben zur Unterrichtung des präsumtiven Investors sogenannte 'Investment Centres' eingerichtet, deren Aufgabe es ist, neben generellen Basisinformationen über das Investitionsklima, spezielle Informationen und individuelle Projektierungen zu erarbeiten. Es ist daran gedacht, derartige mit oder ohne Unterstützung der Centres ausgearbeitete Projektvorschläge geeignet erscheinenden europäischen oder amerikanischen Unternehmern individuell zu unterbreiten. Sie erfüllen außerdem wichtige Funktionen bei der Zusammenführung in- und ausländischer Partner für Gemeinschaftsunternehmen.

Ähnliche Aufgaben nehmen auch die zwischenstaatlichen Handelskammern wahr. Die gegenwärtig bestehenden Deutsch-Indischen Handelskammern und Deutsch-Thailändischen Handelskammern führen sowohl beratende als auch vermittelnde Tätigkeiten durch. Ihre beratende Tätigkeit umfaßt primär Fragen des allgemeinen Handelsrechts sowie des Niederlassungs- und Steuerrechts, während sich die vermittelnde Tätigkeit vornehmlich auf die Beilegung von Streitigkeiten bezieht, die zwischen deutschen und einheimischen Firmen entstehen. Die Aufgaben der zwischenstaatlichen Handelskammern erschöpfen sich also keineswegs in der Sammlung und Erarbeitung von In-

formationen für die Investitionsplanung; sie gewähren vielmehr auch aktive Hilfe bei der Realisierung der Projekte.[1)]

Eine echte Wahl im Sinne eines sorgfältigen und rationalen Gegeneinanderabwägens aller sich in den südasiatischen Industrien bietenden Betätigungsalternativen gibt es für den Unternehmer allerdings nur in seltenen Fällen. Auf der einen Seite wird er durch das 'Prinzip des Wahlbereichs' gebunden:[2)] Infolge der im Heimatland durchgeführten Erzeugung kommt der Investor mit speziellen Interessen nach Südasien, die als Ausfluß seiner Investitionsmotive nur innerhalb enger Grenzen variierbar sind; der Investor ist also zumindest branchenorientiert. Je nach Art des Mutterbetriebes, seiner Produkte und seines Absatzes stehen bei der Gründung einer Niederlassung in Südasien Fragen der Beschaffung, der Produktion oder des Vertriebs im Vordergrund der Überlegungen; alle zielen indessen auf Gewinnerhaltung oder Gewinnerhöhung ab.

Indem man dieses Streben des Investors als gegeben voraussetzt, kann die Investitionsplanung unter den drei Aspekten der Verbesserung

- der Beschaffungssituation,
- der Produktionsverhältnisse und
- der Absatzbasis

betrachtet werden. Selbstverständlich werden diese Teilaspekte der Investitionsplanung nach der Situation und Art der Produktion unterschiedliche Gewichte im Rahmen des Kalküls besitzen; es wäre aber verfehlt, nur einen einzigen Teilbereich, mag er auch noch so wichtig sein, ausschließlich zu berücksichtigen; denn mit der Gründung eines neuen Betriebes wird uno actu die Gesamtsituation

1) Meyer-Marsilius, H.J.: Juristische Aufgaben der deutschen Auslandshandelskammern, in: AWD, 5. Jahr, 1959, S. 168 f.

2) Fisher, I.: The Theory of Interest, New York 1930, S. 150 f.

der gründenden Unternehmung beeinflußt. Von dort strahlen Wirkungen auf die nicht im Vordergrund stehenden Faktoren, die bei der Planung bereits soweit wie möglich miteingeschlossen werden sollten. Zweifellos wird das Ergebnis dieser Überlegungen in hohem Maße den Charakter des neuen Auslandsbetriebes bestimmen. Trotz mehr oder minder großer rechtlicher Selbständigkeit wird also eine Niederlassung in Südasien immer nur die Funktion eines Hilfsbetriebes im Verhältnis zur ausländischen Muttergesellschaft übernehmen können. In diesem subjektiv abgesteckten Rahmen kann sich somit nur die Wahl des Investitionsobjektes vollziehen.

Eine objektive Begrenzung erfährt das Betätigungsfeld des Unternehmens durch die Industriepolitik der Regierungen und durch das niedrige Entwicklungsniveau der südasiatischen Staaten. Diesen objektiven Faktoren wird im folgenden unser ausschließliches Augenmerk gelten, da sie für alle Direktinvestitionen in Südasien in gleicher Weise und unabhängig von individuellen betriebspolitischen Entscheidungsgründen verbindlich sind.

a) Der Produktionszweig

Wie die Untersuchung der Industriepolitik zeigte, ist nur ein relativ kleiner Kreis politisch wichtiger, für eine privatwirtschaftliche Betätigung ungeeigneter oder mit einem zu hohen Risiko belasteter Industriezweige der öffentlichen Hand vorbehalten. Hierzu gehören vornehmlich die Rüstungsindustrie, die Gewinnung und Verwertung von Atomenergie sowie die meisten Verkehrs- und Versorgungsunternehmen. Alle übrigen Industriezweige stehen privaten Investoren cum grano salis offen, wobei die Regierungen die Genehmigung einer Investition meist an zwei Bedingungen knüpfen:

- Die Investition muß Devisen für Importe sparen oder durch zusätzliche Exporte verdienen helfen und
- sich in den durch die Wirtschaftspläne abgesteckten Rahmen einfügen.

Die indische Regierung handhabt diese beiden Kriterien mit einer gewissen Strenge. Die für die Errichtung eines Industriebetriebes grundsätzlich notwendige Produktionslizenz wird regelmäßig nur dann erteilt, wenn nach Ansicht der zuständigen Regierungsstellen, d.h. insbesondere des Handels- und Industrieministeriums, die bestehenden und die zwar schon lizenzierten, aber noch im Aufbau befindlichen Betriebe des betreffenden Industriezweiges den von den Planungsstellen angenommenen Bedarf nicht decken können.[1] Die Kenntnis derartiger Kapazitätslücken ist daher für jede Firma, die sich mit dem Gedanken der Errichtung eines Unternehmens in Indien trägt, von größter Wichtigkeit.[2] Allerdings muß einschränkend gesagt werden, daß nicht in jedem Falle, in dem eine solche Lücke besteht, auch Produktionslizenzen erteilt werden. In der Regel ist mit der Genehmigung einer Auslandsinvestition nur dann zu rechnen, wenn dies aus technischen Erwägungen oder aus Gründen der Devisenersparnis nicht zu umgehen ist.

In Pakistan und Thailand hingegen ist die Prämisse 'Einpassung in die Wirtschaftspläne' weitgehend abdingbar, da die Regierungen nicht starr an ihren Industrialisierungsplänen festhalten, sondern im allgemeinen auch Investitionen genehmigen, für die im laufenden Plan zwar keine Kapazitäten vorgesehen sind, die aber das 'Zahlungsbilanzkriterium' erfüllen.[3]

---

1) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 14.

2) Siehe hierzu BfA: Kapazitätslücken in Indiens Industrie, Mitteilungen Nr. 162, 11. Jg., Köln 1961, sowie Mitteilungen Nr. 59, 12. Jg., Köln 1962.

3) In Pakistan werden für die verschiedenen Industriezweige des private sector's keine festen Produktionskapazitäten geplant, sondern lediglich Kapitalbeträge festgelegt, die in den einzelnen Wirtschaftszweigen investiert werden können. Siehe hierzu "Revised Industrial Investment Schedule", Hrsg.: The Department of Investment Promotion & Supplies, Ministry of Industries and Natural Resources, Karachi 1963.

Die pakistanische Regierung begrüßt im Rahmen der laufenden Industrieplanung ausländisches Kapital vor allem in folgenden Erzeugungszweigen: Schwermaschinen, Schwerchemikalien, synthetische Veredelung von Kohle und Gas, Pharmazeutika, Antibiotika, Mineralien einschließlich Erdöl, Investitionsgüter und Ersatzteile.[1] In der Verlautbarung wird aber der beispielhafte Charakter der Aufzählung betont. Wir dürfen dieser Formulierung vor allem entnehmen, daß sich die Regierung einen weiten Ermessensspielraum bei der Entscheidung über Investitionsanträge vorbehalten möchte.

Ähnlich liberal verfährt auch die thailändische Regierung. Sie genehmigt und fördert gegenwärtig jedoch vorrangig die Betriebe der Konsumgüterindustrie, um ihre passive Handelsbilanz etwas zu entlasten.

Die Wahlsituation, vor die sich der Investor in Südasien gestellt sieht, weist gewisse prinzipielle und für alle Staaten gültige Gemeinsamkeiten auf, die es zu beachten gilt, um die Investition erfolgreich zu gestalten. Gemeinsam ist der Regierungspolitik in den einzelnen Ländern, wenn auch mit unterschiedlich starker Betonung, der Wunsch, das Auslandskapital in volkswirtschaftlich notwendige Anlagefelder zu lenken. Diesen Bemühungen sollte der ausländische Investor nicht ablehnend gegenüberstehen, da eine in den wichtigsten Sektoren ausgewogene wirtschaftliche Entwicklung mit seinen unternehmerischen Interessen letztlich konform geht; denn Auslandsinvestitionen für sich allein müssen 'weiße Elefanten' bleiben, solange der Grundsatz der Komplementarität nicht verwirklicht ist, d.h. das raumnahe Zusammenspiel von Grundstoffindustrie und verarbeitenden Ergänzungsindustrien sowie von Konsumgüter- und Produktionsmittelindustrien.[2] Für die südasiati-

1) Statement of Industrial Policy, abgedruckt in: Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 147.

2) Schmitt, M.: Partnerschaft mit Entwicklungsländern, a.a.O., S. 64.

schen Länder ist nämlich eine Konzentration auf nur wenige Wirtschaftszweige charakteristisch. Der mit Abstand größte Teil entfällt auf die chemische und elektrotechnische Industrie sowie auf den Maschinen- und Fahrzeugbau; andere Industriezweige erhielten demgegenüber vergleichsweise wenig Auslandskapital.[1)]

Für eine fundierte Wahl des Investitionsobjektes genügt somit nicht allein die Kenntnis der in den Industrialisierungsplänen der einzelnen Länder bestehenden Kapazitätslücken; für den Unternehmer ist es vielmehr in gleichem Maße wichtig zu wissen, ob auch in den seinem Projekt vor- und nachgelagerten Erzeugungsstufen bereits Betriebe errichtet sind.

Privatwirtschaftliche Initiative wird aber nur in den Bereichen ein lohnendes Betätigungsfeld finden, die gleichzeitig eine angemessene Rendite versprechen. Um die gewinnoptimale Investition zu ermitteln, gab ein Inder ein zwar stark vereinfachendes, in der Tendenz aber vielleicht nicht ganz irreales Rezept: "Stellen Sie eine Liste der Verbrauchsgüter auf mit den in Deutschland oder in Europa gängigen Preisen. Schreiben Sie dahinter die in Indien gezahlten Preise, und immer dort, wo die Differenz am größten ist, haben Sie die größte Chance für einen guten Absatz".[2)] Selbstverständlich kann sich dieser Satz nur auf die Erzeugung und das Angebot einfachster industrieller Gebrauchs- und Verbrauchsgüter beziehen. Für den Absatz hochwertiger Konsumgüter und spezieller industrieller Einzelleistungen ist infolge der Armut und Bedürfnislosigkeit breiter Bevölkerungsschichten und der daraus ableitba-

1) Giesecke, H.: Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs Nr. 18 (Sonderreihe Entwicklungsgebiete - Wissenschaftliche Leitung: C. Kapferer), Hamburg 1963, S. 11.

2) BfA: Die Problematik der Entwicklungshilfe am Beispiel Indiens, Mitteilungen Nr. 26, 10. Jg., Köln 1960, o.S.

ren geringen Marktgröße, trotz des sicherlich erheblichen Gefälles zwischen europäischen und südasiatischen Preisen, nur eine geringe Rendite zu erwarten. Zudem ist darauf hinzuweisen, daß eine in der Entwicklung befindliche Wirtschaft in jedem Stadium nur eine begrenzte Anzahl und nur 'passende' Unternehmen absorbieren kann.

Einen wertvollen Maßstab für die Gewinnchancen einer Direktinvestition im industriellen Bereich stellen außerdem die Geschäftsergebnisse von bereits in Südasien tätigen Unternehmen dar. Leider sind die Regierungen mit konkreten Zahlenangaben sehr zurückhaltend. Lediglich für Indien konnten drei Statistiken ermittelt werden, die zwar für die Gewinnchancen ausländischer Unternehmen keineswegs symptomatisch sein müssen, jedoch als Basismaterial interessant sind.[1)]

b) Standortprobleme

Der Investor wird geneigt sein, für ein neu zu gründendes Unternehmen einen Standort zu wählen, der seine betriebswirtschaftlichen Ziele nachhaltig fördert. Unter erwerbswirtschaftlichen Gesichtspunkten wäre es jener Standort, an dem, im Vergleich zu möglichen anderen Standorten, bei gegebenem Fertigungsverfahren und gegebener Produktionsgröße ein maximaler Gewinn oder andere Zielsetzungen verwirklicht werden können.[2)]

Das Problem der Wahl des optimalen Standortes für eine Direktinvestition in Südasien läßt sich in zwei Problemkreise auffächern:

- Die Wahl des Anlagelandes in Südasien und
- die Bestimmung des Standortes innerhalb des gewählten Landes.

Den Fragen der Standortkonkurrenz zwischen den einzelnen

1) Siehe Tabellen VIII bis X im Anhang.

2) Rüschenpöhler, H.: Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem, Abhandlungen aus dem Industrieseminar der Universität zu Köln, Heft 6, Hrsg.: Th. Beste, Berlin 1958, S. 37 f.

südasiatischen Staaten soll hier nicht nachgegangen werden, weil zahlreiche objektive Faktoren, die für die Wahl des Anlagelandes entscheidend sind, wie die Entwicklungsstufe und Kultur der Bevölkerung, soziale und politische Tatbestände sowie die Wirtschaftsstruktur, bereits in anderem Zusammenhang behandelt wurden. Das Eingehen auf diese Probleme erübrigt sich aber auch schon deshalb, weil die Wahl des Anlagelandes meist eng mit den Investitionsmotiven des einzelnen Unternehmers verknüpft ist, also weitgehend von subjektiven und zum Teil irrationalen Überlegungen getragen wird.

Die Wahl des betriebswirtschaftlich richtigen Standortes innerhalb eines südasiatischen Landes stellt sich primär als ein Kostenproblem dar. Unter Standortfaktor soll hier ein seiner Art nach scharf abgegrenzter Kostenvorteil verstanden werden, der eine industrielle Direktinvestition an einen bestimmten Ort zieht.[1)] In der betriebswirtschaftlichen Literatur werden meist folgende standort-variable Kostengrößen unterschieden: Transport-, Material-, Energie-, Arbeits- und Absatzkosten sowie steuerliche Vorteile. Daneben gibt es eine Reihe von Elementen der Produktion, die überall vorkommen und daher nicht standortbestimmend wirken; man bezeichnet sie im allgemeinen als Ubiquitäten.

Innerhalb des durch die verschiedenen Kostenelemente abgesteckten Rahmens wird sich die Standortwahl des Unternehmers in Südasien vollziehen. Welche Faktoren bei der Standortentscheidung dominieren und welche vernachlässigt werden können, ist von dem Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung in den einzelnen Staaten, dem gewählten Industriezweig, dem technologischen Verfahren, dem geplanten Produktionsvolumen, den Absatzmöglichkeiten und vielen anderen Einflußgrößen abhängig. Bedingt durch den niedrigen Entwicklungsstand der Nationalwirtschaften,

1) Bülow, F.: Volkswirtschaftslehre, Berlin/Frankfurt a.M. 1957, S. 219.

aber auch durch die ganz andersartige Mentalität der Menschen und durch die besonderen klimatischen und geographischen Gegebenheiten, verlangen versorgungsmäßige, klimatische und bevölkerungsmäßige Gesichtspunkte eine stärkere Berücksichtigung als bei der Standortwahl innerhalb entwickelter und vollintegrierter Volkswirtschaften. Insoweit müssen die Erkenntnisse der modernen Standortlehren modifiziert werden; denn im Hinblick auf die besonderen Standortanforderungen in den einzelnen Wirtschaftszweigen der südasiatischen Länder, sind sie nur unter Vorbehalt zu verwerten.

Von zentraler Bedeutung für die Standortwahl in Südasien ist das Vorhandensein einer hinreichend ausgebauten Infrastruktur. Der ausländische Unternehmer wird von den Regierungen bestimmte Erschließungsinvestitionen im Versorgungs- und Verkehrssektor als Vorleistungen verlangen, ehe er seine Produktion aufnimmt. So sollten insbesondere eine kontinuierliche Versorgung mit elektrischer Energie und Wasser in angemessener Weise sichergestellt sein.[1)]
Wie die Untersuchung des Entwicklungsniveaus der Infrastruktur verdeutlichte, bestehen aber auf fast allen Gebieten noch größere Versorgungslücken, die nur langfristig geschlossen werden können. Praktisch wurde die Mehrzahl der Erschließungsinvestitionen schwerpunktmäßig, d.h. beschränkt auf einzelne Landesteile, vorgenommen. Diese Unausgewogenheit des Versorgungssektors läßt daher bestimmte Gebiete von vornherein als industrielle Standorte ungeeignet erscheinen. Sofern der ausländische Unternehmer keine Investitionen in den Gewinnungsindustrien plant und sein Standort damit nicht an das Vor-

1) In Südasien ergibt sich vielerorts die Notwendigkeit, die Wasserversorgung durch eigene Bohrungen sicherzustellen. Fürer weist am Beispiel Indiens darauf hin, daß die Wasserversorgung auch in Großstädten nicht selten sehr mangelhaft ist; Wasserlieferungen durch die öffentlichen Wasserwerke wären zu beschränkt und zu teuer. Die Qualität des Wassers lasse auch vielfach zu wünschen übrig, so daß kostspielige Anlagen zum Reinigen des Wassers installiert werden müssen. Fürer, A.: Probleme der industriellen Entwicklung, in: Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, a.a.O., S. 255.

kommen bestimmter Bodenschätze gebunden ist, wird er sich daher in den relativ erschlossenen Küstengebieten niederlassen.

In diesen Landstrichen ist auch die verkehrsmäßige Erschließung am weitesten fortgeschritten, so daß zumindest auf der Beschaffungsseite die Voraussetzungen für eine reibungslose Anlieferung der Rohstoffe und Zulieferteile weitgehend erfüllt sein dürften. Ob und in welchem Umfange auch für die Absatzseite das Transportproblem als gelöst gelten kann, bedarf einer gesonderten, eingehenden Analyse. Hier mündet die Standortwahl in die Untersuchung der Absatzmöglichkeiten ein: Ausgehend von seinem für den südasiatischen Markt bestimmten Enderzeugnis, wird der Unternehmer in einem ersten Schritt die möglichen Bedarfsträger ermitteln und in einem zweiten, gleich wichtigen Schritt, die verkehrsmäßige Erschliessung seiner potentiellen Abnehmerschichten unter Kostengesichtspunkten prüfen. Denn es wäre irreal, im Rahmen einer Absatzprognose die Marktgröße, selbst für einfache industrielle Verbrauchsgüter, an der Bevölkerungszahl zu messen und etwa Indien als einen Markt mit 500 Millionen Menschen zu werten. Nur ein Bruchteil der Bevölkerung ist nämlich für den Unternehmer erst erreichbar, da im Landesinnern auch gegenwärtig der Ochsenkarren noch das hauptsächliche und teilweise allein mögliche Verkehrsmittel darstellt. Das Transportproblem wird daher zu einem entscheidenden Kriterium für die Rentabilität einer Investition.

Die Küstengebiete mit ihrem befriedigend hohen Entwicklungsniveau im Versorgungs- und Verkehrssektor erscheinen als Standort für ausländische Direktinvestitionen prädestiniert. In der Vergangenheit entstanden in diesen Landesteilen bereits mehr oder weniger große industrielle Ballungszentren, die einen günstigen Einfluß auf die Kostenlage der Betriebe ausüben werden, da sich oftmals die einer Produktion vor- und nachgelagerten Erzeugungs-

stufen auf engem Raum vereinigt finden. Diese Datenkonstellation stellt einen gewichtigen Standortvorteil dar; denn soll ein neues Unternehmen anlaufen, so wird seine Produktivität im allgemeinen nicht allein von ihm selbst abhängen, sondern auch von dem Vorhandensein technischer Hilfsgewerbe und der Leistungsfähigkeit der Zulieferindustrien, deren Dienste es beansprucht. Billerbeck glaubt aus Erfahrung sagen zu können, daß die Schaffung von drei industriellen Arbeitsplätzen gleichzeitig die Errichtung zweier Arbeitsplätze in anderen Bereichen der Wirtschaft - Verkehr, Handel etc. - zur Folge haben muß.[1] Der Unternehmer wird, wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, bis zu einem gewissen Grade auf eigene Reparaturabteilungen, eigene Anlagen zur Energiegewinnung und Wasserversorgung sowie auf überhöhte Lagerbestände an Einsatzmaterialien und Ersatzteilen verzichten und seine Maßnahmen zur Vorsorge gegenüber Störungen und Stockungen im Betriebsablauf auf ein tragbares Maß beschränken können. Derart dürfte die Kostensituation des Betriebes spürbar entlastet werden.

Die südasiatischen Regierungen hegen jedoch den verständlichen Wunsch, diesen Agglomerationstendenzen (Alfred Weber) zu steuern, um eine gleichmäßigere und sinnvollere Verteilung der Industrien im Lande und damit eine ausgewogenere Raumordnung zu erreichen. So war die indische Regierung zeitweilig dazu übergegangen, den ausländischen Unternehmern bestimmte Standorte vorzuschreiben.[2] Es ist außerdem schwierig, den einmal gewählten Standort zugunsten eines zweckmäßigeren aufzugeben. Der Standortwechsel etwa von dem relativ unentwickelten Ostpakistan

---

1) Billerbeck, K.: Deutscher Beitrag für Entwicklungsländer, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs Nr.7, Hrsg.: C. Kapferer, Hamburg 1958, S. 29.

2) o.V.: Wecker für das neue Indien, in: Entwicklungsländer, 3. Jg., 1961, S. 60.

in das wirtschaftlich entfaltete Westpakistan wird nicht gestattet.[1] Die pakistanische Regierung versucht ferner, durch gezielte steuerpolitische Maßnahmen die Investitionsströme in die relativ unerschlossenen Gebiete umzuleiten. Diesem Zweck dient eine sechsjährige Steuerbefreiung bei Firmenerrichtung in Ostpakistan, ausgenommen die Städte Dacca, Chittagong und einige andere Orte. Eine gleichfalls sechs Jahre umfassende Steuerbefreiung wurde für bestimmte Gebiete Westpakistans ausgesprochen. Für die übrigen Landesteile wurden die tax holidays in ihrer zeitlichen Ausdehnung entsprechend dem Entwicklungsniveau gestaffelt, und zwar gilt eine vierjährige Steuerbefreiung für Unternehmensgründungen in den Städten Dacca und Chittagong sowie in den meisten Bezirken Westpakistans mit Ausnahme der Stadtgebiete von Sukkur, Hyderabad, Karachi und einiger Landkreise; für letztere wurde lediglich eine zweijährige Steuerbefreiung konzediert.[2]

Einer Standortanforderung genügen naturgemäß alle südasiatischen Länder: Der Produktionsfaktor Arbeit stellt dort gleichsam eine Ubiquität dar. Der Investor kann fest damit rechnen, daß eine ausreichende Zahl Arbeiter zur Verfügung steht, wo immer er die Produktion aufnimmt. Inwieweit ihr Eignungspotential seinen Ansprüchen und Bedürfnissen entgegenkommt, mag zunächst dahingestellt bleiben.

c) Materialwirtschaftliche Probleme

Kalveram verbindet in seiner Industriebetriebslehre die Prozeßgruppen Beschaffung und Einsatzlagerung zu dem der Fertigungsphase vorgeordneten Bereich Materialwirtschaft und bringt damit eine sehr weite Fassung des Material-

1) Siehe "Industrial Investment Schedules", Hrsg.: Investment Promotion Bureau, Ministry of Industries, Government of Pakistan, Karachi 1960, S. 1.

2) Wegen Einzelheiten über die genauen Gebietsmarkierungen siehe "Investment Opportunities in Pakistan", a.a.O., S. 28 f.

wirtschafts-Begriffes[1], - etwa im Gegensatz zu Grochla, der die Materialwirtschaft auf den betrieblichen Bereich einengt, "in dem die Einsatzstoffe bewirtschaftet werden".[2] Kalverams weite Begriffsfassung erscheint daher besonders geeignet, die speziellen Probleme zu charakterisieren, die sich dem Unternehmer bei Produktionsaufnahme in Südasien stellen.

Hauptaufgabe der Materialwirtschaft ist es, die Einsatzgüter - zu denen hier neben den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen auch die Investitionsgüter zählen - in der erforderlichen Menge und Qualität im richtigen Zeitpunkt bereitzustellen. Die materialwirtschaftlichen Dispositionen haben dabei dem Prinzip der Optimierung der Kostenentstehung zu folgen, d.h. die Materialien müssen möglichst preisgünstig beschafft, und die Kosten des innerbetrieblichen Bereichs der Materialwirtschaft müssen minimiert werden. Das Prinzip der Optimierung der Kostenentstehung ist nur ein Spezialfall des allgemeinen Grundsatzes der Optimierung der Kapitalbindung, der unter Risikogesichtspunkten einen entscheidenden Maßstab für Direktinvestitionen in Südasien setzt.[3]

Die Verwirklichung dieser Maxime begegnet in den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern zahlreichen Schwierigkeiten. Schon bei der Analyse der Importsituation in den südasiatischen Staaten wurde darauf hingewiesen, daß die Devisenknappheit und die damit zusammenhängende Kontingentierung der Einfuhren zu Engpässen bei der Beschaffung wichtiger Schlüsselmaterialien führen kann. Wohl treffen diese Maßnahmen nicht alle ausländischen Niederlassungen mit der gleichen Schwere; es werden den Betrieben jedoch bei Verknappungen oder Preissteigerun-

1) Kalveram, W.: Industriebetriebslehre, 6. Aufl., Wiesbaden o.J., S. 121 ff.

2) Grochla, E.: Materialwirtschaft, Wiesbaden 1958, (Die Wirtschaftswissenschaften, Hrsg.: E. Gutenberg, 5. Lieferung, Reihe A, Beitrag Nr. 11), S. 9.

3) Grochla, E.: Materialwirtschaft, a.a.O., S. 14 ff.

gen auf den binnenländischen Beschaffungsmärkten zumindest Ausweichmöglichkeiten verstellt. Der Unternehmer sollte daher im Rahmen seiner Planung den 'Importgehalt' der beabsichtigten Investition genau zu ermitteln suchen, insbesondere sollte er den südasiatischen Markt unter dem Aspekt sich bietender Substitutionsgelegenheiten durchforschen. Selbstverständlich sind den Möglichkeiten einer Substitution bestimmter Einsatzgüter infolge des niedrigen Entwicklungsniveaus der südasiatischen Industrien natürliche und nur sohwer überbrückbare Grenzen gesetzt. Denn einerseits sind die einheimischen Unternehmer oft nur in sehr begrenztem Umfange lieferfähig, zum anderen werden ihre Erzeugnisse nur selten den Qualitätsansprüchen des Investors gerecht.

Ganz allgemein läßt sich wohl die These aufstellen, daß die Beschaffungsschwierigkeiten - vor allem im Investitionsgüterbereich - mit der Kompliziertheit der realisierten Technik wachsen werden. Dieser Satz dürfte in besonderem Maße für Großanlagen der Hüttenindustrie sowie der chemischen Industrie - um nur einige Beispiele zu nennen - gelten, die, gemessen am Industrialisierungsniveau, praktisch Pionierinvestitionen ohne jedes Vorbild im Lande gleichkommen. Zwar kann für diese Werke die Rohstoffbasis als gesichert gelten[1)], die Erstausrüstung an Investitionsgütern und die laufenden Ersatzinvestitionen müssen jedoch nahezu vollständig aus dem Ausland bezogen werden. In dieser Situation erscheint es geraten, bereits im Planungsstadium der Niederlassung Verhandlungen mit den zuständigen Regierungsstellen aufzunehmen und sich konkrete Zusicherungen für Devisenkredite und Einfuhrlizenzen geben zu lassen. Für den ausländischen Unternehmer dürfte es sich dabei empfehlen, über einheimische Kontaktpersonen die Fäden zu den maßgebenden Regierungsstellen zu knüpfen und zu pflegen,

1) Transportschwierigkeiten seien hier einmal vernachlässigt.

um die vielen Klippen im Verwaltungsapparat rascher überwinden zu können. Es gibt in Südasien, worauf Giesecke nachdrücklich aufmerksam macht, Routiniers im Umgang mit Behörden. Sie vollbringen etwas, was nur der zu schätzen weiß, der Anträge auf Importlizenzen für betriebsnotwendige Ersatzteile monatelang hat 'schmoren' sehen. Sie erwirken in kürzester Zeit alle gesetzlich vorgesehenen Möglichkeiten - und nicht selten noch etwas darüber hinaus.[1)]

Einen nicht minder großen Importbedarf werden in der Regel auch die weiterverarbeitenden Industrien entwickeln, da als Folge der geringen Industrialisierung in zahlreichen Branchen eine einheimische Industrie noch nicht errichtet werden konnte; inländische Zulieferanten gibt es daher oftmals noch nicht. Vielfach wird der Unternehmer auch die in Südasien bereits gegebenen Bezugsmöglichkeiten nicht oder nur teilweise ausnutzen können, weil Lieferqualitäten und -modalitäten seinen Ansprüchen nicht genügen. Daneben bestehen - und diese Aussage gilt wohl ganz allgemein für die verschiedenen Seiten des Beschaffungsproblems - wegen der Bindungen zum Stammhaus oder zu den traditionellen Lieferfirmen im Heimatland für viele Auslandsniederlassungen bereits vorgezeichnete und langjährig erprobte Beschaffungswege, die nur ungern verlassen werden.

Weitere Komplikationen im Beschaffungssektor ergeben sich als Folge des geringen Ausbaus der Infrastruktur, bedingt vor allem durch die noch ungenügende verkehrsmäßige Erschließung weiter Landstriche. Derartige Probleme sind für Gewinnungsindustrien nicht sonderlich gravierend, da sie in der Mehrzahl der Fälle ihren Standort materialorientiert wählen werden; für den überwiegenden Teil der anderen Industriezweige erlangen sie hingegen große Bedeutung. Praktisch verlangt die Daten-

1) Giesecke, H.: Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, a.a.O., S. 37.

konstellation in Südasien einen 'infrastruktur-orientierten' Standort, um die sich stellenden Beschaffungsprobleme lösen zu können.

Die aufgezeigten Risiken bei der Beschaffung von Gütern aller Art zwingen den Unternehmer in besonderem Maße, durch zeitlich und mengenmäßig richtige Dispositionen einen reibungslosen Ablauf der Produktion bei kostenoptimaler Auslastung der Fertigungskapazitäten nachhaltig sicherzustellen. Die Problemlösung dürfte in einer risikogerechten Beschaffungspolitik liegen, die durch eine in gleicher Weise risikogerechte Lagerpolitik unterstützt werden muß. Diesen Anforderungen wird die Beschaffungspolitik genügen, wenn sie unter Risikogesichtspunkten im richtigen Zeitpunkt quantitativ optimal dimensionierte Beschaffungsaufträge erteilt und die etwa notwendigen Devisenkredite und Importlizenzen, nicht zuletzt aber auch die benötigten Transportkapazitäten bereitstellen läßt.

Der Lagerwirtschaft fällt in diesem Zusammenhang die schwierige Aufgabe zu, in einem Umfang Vorräte an Einsatzmaterialien zu unterhalten, der es ermöglicht, selbst bei größeren Stockungen in der Materialversorgung die Produktion aufrechtzuerhalten.

Der Einfluß der Beschaffungssituation auf das betriebliche Kostenniveau ist offensichtlich: Importrestriktionen und geringe Industrialisierung erschweren es dem Unternehmer sehr, die kostengünstigsten Einsatzgüter zu beschaffen. Es sei hier an das Beispiel der Tempo-Bajaj erinnert, die infolge Devisenknappheit Rundschleifmaschinen von inländischen Unternehmen beziehen mußte, obgleich sie qualitativ schlechter und wesentlich teurer als vergleichbare ausländische Fabrikate waren.[1] Darüber hinaus verursachen die Materialläger hohe Kosten, da eine umfangreiche Bevorratung entsprechend größere Lagerräume

1) o.V.: Räder für Indien, a.a.O., S. 34.

und mehr Lagerpersonal zur Verwaltung und Pflege der Bestände erforderlich macht und zum anderen der längerfristigen Kapitalbindung durch einen angemessenen Lagerzins Rechnung zu tragen ist. Die Kostensituation des Unternehmens ist daher in dieser Hinsicht vergleichsweise ungünstiger als bei Investitionen in entwickelten Ländern.

d) Die Unternehmensgröße

Die Wahl des Investitionsobjektes verlangt vom Unternehmer nicht allein eine Entscheidung über den Produktionszweig, in dem er tätig sein will, sowie über den betriebswirtschaftlich richtigen Standort, sondern namentlich auch über die in Südasien zu verwirklichende Unternehmensgröße. Da es sich hierbei um einen in die Zukunft weisenden Entschluß von großem Gewicht handelt, der, sobald einmal durchgeführt, nur unter schweren finanziellen Opfern zurückgenommen werden kann, muß der Unternehmer diesem Aspekt seines Investitionskalküls besondere Aufmerksamkeit schenken.

Bislang ist es der Betriebswirtschaftslehre noch nicht gelungen, den Terminus 'Unternehmensgröße' inhaltlich präzis zu bestimmen. In der Literatur wird vorzugsweise die Betriebsgröße, d.h. der technische Bereich der Unternehmung, beschrieben, wobei zahlreiche Autoren recht einseitig auf die Kostenseite des Problems abstellen, während der Ertragsseite keine oder nur untergeordnete Aufmerksamkeit zuteil wird.[1)] Die optimale Größe einer Unternehmung ist betriebswirtschaftlich aber sowohl ein Kosten- als auch - und vielleicht sogar primär - ein Ertragsproblem. Es kann daher in diesem Zusammenhang nicht ausreichen, lediglich die Kostenseite und hier, entsprechend dem Tenor der betriebswirtschaftlichen Li-

1) So behandelt Mellerowicz das Problem der optimalen Betriebsgröße grundsätzlich unter Kostengesichtspunkten als rein technische Kategorie; er anerkennt lediglich, daß die Planung der Betriebsgröße marktbezogen vorgenommen werden muß. Mellerowicz, K.: Kosten und Kostenrechnung, Bd. I Theorie der Kosten, 4., durchgesehene Aufl., Berlin 1963, S. 415 ff.

teratur, nur das Phänomen der Größendegression zu untersuchen. In Anlehnung an die Ausführungen von Lohmann sei vielmehr die optimale Größe einer Unternehmung als Summe der optimalen Größen der Teilbereiche Betrieb, Geschäft (Beschaffung, Vertrieb) und Finanzen definiert.[1] Demgemäß läßt sich das Größenoptimum für die Unternehmung in ein Betriebsgrößenoptimum, ein geschäftliches Größenoptimum und ein Optimum der finanzwirtschaftlichen und verwaltungsmäßigen Funktionen zerlegen. Erst diese drei Optima in ihrer Abstimmung aufeinander und in ihrer wechselseitigen Verzahnung untereinander umreißen das Größenoptimum der Unternehmung und müssen daher stets zusammen betrachtet werden.

Das Problem der in Südasien zu realisierenden Unternehmensgröße sollte primär anhand der im Planungszeitpunkt bestehenden Absatzmöglichkeiten und zu erwartenden Bedarfs- und Preisentwicklungen entschieden werden. Der Investor dürfte hierbei im allgemeinen auf einen Fundus eigener Erfahrungen zurückgreifen können, da die Entscheidung zur Aufnahme der Produktion in einem südasiatischen Land meist von den Absatzmöglichkeiten für bestimmte, bislang im Inland hergestellte Erzeugnisse ausgehen wird, so daß teilweise bereits gewisse Exporterfahrungen vorhanden sein werden. Die Summe dieser Erfahrungen, durch sorgfältige Marktuntersuchungen verdichtet, stellt eine brauchbare Grundlage für die Wahl der Unternehmensgröße dar. Es läßt sich jedoch nicht verhehlen, daß eine Marktanalyse regelmäßig auf Schwierigkeiten stößt, als nämlich in Südasien spezielle Einrichtungen, wie Marktforschungsinstitute, die mit der Untersuchung eines bestehenden oder potentiellen Absatzmarktes betraut werden könnten, noch nicht existieren. Es ist außerdem kaum geeignetes statistisches Material vorhanden, dem sich Daten über die Aufnahmefähig-

1) Lohmann, M.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 2., neubearbeitete und vermehrte Aufl., Tübingen 1955, S. 239 ff.

keit des Marktes und damit uno actu für die Bestimmung der Unternehmensgröße entnehmen ließen. Ungeachtet dieser Komplikationen sollte der Investor trotzdem versuchen, zumindest einen oberflächlichen Einblick in die Marktverhältnisse und die Entwicklungsmöglichkeiten der ihn speziell interessierenden Teilmärkte zu gewinnen.[1)]

Die Beurteilung der augenblicklichen Marktchancen zusammen mit einer Einschätzung der zukünftigen Entwicklungen von Nachfrage und Konkurrenz in dem südasiatischen Anlageland legen ein bestimmtes Fabrikationsprogramm nahe und schreiben damit indirekt die minimale Unternehmensgröße vor. Es dürfte der ökonomischen Ratio jedoch kaum entsprechen, ein so gewonnenes Erzeugungsprogramm bereits im Anlaufstadium der Niederlassung auch in vollem Umfang zu realisieren. Eine kluge und weitsichtige betriebspolitische Konzeption wird vielmehr darauf bedacht sein, den zahlreichen, teilweise imponderablen Risiken des südasiatischen Marktes durch eine hohe Elastizität des Unternehmens zu begegnen; namentlich im Fertigungsbereich sollte der Investor eine große Beweglichkeit und Reagibilität anstreben. Vormbaum, der sich eingehend mit den Wechselbeziehungen zwischen den fixen Kosten und dem betriebswirtschaftlichen Elastizitätsstreben auseinandergesetzt hat, führt hierzu aus: "Kann sich ein Betrieb regelmäßig den wechselnden externen Bedingungen dem Betriebsziel entsprechend anpassen, so verfügt dieser Betrieb über eine Elastizität, die wir als o p t i m a l e E l a s t i z i t ä t bezeichnen können".[2)]

Die Verwirklichung einer so umrissenen Anpassungsfähigkeit des Unternehmens setzt beim dispositiven Faktor die

1) Hier vermögen die zwischenstaatlichen Handelskammern, insbesondere aber die Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA) in Köln mit ihren wohl abgewogenen Marktberichten einen wertvollen Beitrag zu leisten.

2) Vormbaum, H.: Wechselbeziehungen zwischen den fixen Kosten und dem betriebswirtschaftlichen Elastizitätsstreben, in: ZfB, 29. Jg., 1959, S. 193.

Fähigkeit voraus, alle für das Unternehmen bestehenden Handlungsalternativen zu erkennen und im Rahmen des Unternehmenszieles die zweckmäßigste Entscheidung zu treffen. Als Modus procedendi, der den Besonderheiten des südasiatischen Marktes in angemessener Weise Rechnung trägt, dürfte sich anbieten, das Erzeugungsprogramm der Niederlassung im Anlaufstadium in erster Linie auf die Belange des Stammhauses abzustimmen und fabrikationstechnische sowie Kostenüberlegungen zunächst einmal unberücksichtigt zu lassen. Eine derartige Abstimmung mit der Muttergesellschaft könnte für die einzelnen Erzeugnisgruppen beispielsweise vorsehen,

- die volle Produktion in Südasien selbst aufzunehmen,
- lediglich wenige Arbeitsgänge, wie Montage, Ausrüstung, Abpacken und Tablettieren zu verlagern,
- die Produkte in Lizenzfertigung herstellen zu lassen oder
- weiterhin zu exportieren.

Auf diese Weise wäre dem Unternehmer ein Instrument in die Hand gegeben, das ihn in die Lage versetzte, eine der Risikosituation in Südasien adäquate Unternehmenselastizität zu verwirklichen. Diese Möglichkeit einer elastizitätsmäßigen Abstufung innerhalb des Produktionsprogramms erschließt gleichzeitig Wege, um die schwierige Beschaffungssituation befriedigend zu lösen, indem beispielsweise während der Aufbauperiode zunächst nur die Teile des Programms in Südasien hergestellt werden, für die Engpässe in der Beschaffung nicht zu erwarten sind. Erzeugnisse dagegen, bei denen Beschaffungsschwierigkeiten auftreten können, sollten, soweit es die Importgesetzgebung gestattet, in Südasien vorderhand nur montiert oder als Fertigprodukte weiterhin eingeführt werden.

Die Auswirkungen auf die Kostensituation können dabei bis auf weiteres wohl vernachlässigt werden, da die Absatzmärkte in Südasien cum grano salis für die meisten Erzeugnisse eine rationelle Produktion noch verbieten. Die modernen Fertigungsanlagen können fast nie voll aus-

gelastet werden; die Rentabilität der Niederlassung wird praktisch allein von der Preisseite her gesichert.

Resümierend läßt sich feststellen, daß Risikoüberlegungen im Gründungsstadium des Unternehmens einen möglichst geringen Kapitaleinsatz zu begünstigen scheinen; der Investor mag sich hernach empirisch an die optimale Unternehmensgröße herantasten. Die Forderung nach hoher Elastizität als einer Art Risikoausgleich ist in kleineren Unternehmen auch umfassender verwirklicht als in einer großen Gesellschaft. Der Schärfegrad und die Unmittelbarkeit der Reaktion auf Nachfrageverschiebungen oder Datenänderungen sind größer; unternehmerische Fähigkeiten vermögen sich auch wirkungsvoller zu entfalten.

Es wäre aber betriebspolitisch unklug, würde der Investor eine gewisse Mindestgröße unterschreiten. Nur wenn die Unternehmung eine tragfähige Grundlage für einen ausreichenden Stab von Spezialkräften abgibt, wird es möglich, nach modernen Methoden und Prinzipien zu operieren. Erst sie bieten die Gewähr, daß auf Grund einer fortschrittlichen Betriebs- und Unternehmensführung die erhoffte Überlegenheit gegenüber einheimischen Firmen erzielt und auch gehalten werden kann. Diesem Verlangen sollte insbesondere schon deshalb entsprochen werden, weil gegenwärtig die offensichtliche Tendenz besteht, die südasiatischen Staaten immer mehr zu einem Kampfplatz der Wirtschaftskonzerne des Westens und der staatlichen Industriekombinate des Ostblocks zu machen, wo man unabhängig von der Tradition und den mannigfachen Hemmungen des Heimatlandes agieren kann.[1)]

Die Wirtschaftsgesetzgebung schreibt direkt oder indirekt gleichfalls eine gewisse Mindestgröße für Auslandsniederlassungen vor. Thailand etwa hat seinem Industrie-

1) Siehe hierzu insbesondere Billerbeck, K.: Die Auslandshilfe des Ostblocks für die Entwicklungsländer, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs Nr. 11, Hrsg.: C. Kapferer, Hamburg 1960.

gesetz eine Liste derjenigen Industriezweige angefügt, die durch Gewährung besonderer Vorrechte gefördert werden sollen. In dieser Aufstellung ist vor allem die Mindestproduktion der einzelnen Betriebe vorgeschrieben, indem die thailändische Regierung mehr nach größeren als nach kleineren Betrieben strebt. So beträgt beispielsweise die jährliche Mindestproduktion für Unternehmen der Zementindustrie 50.000 t, bei Betrieben der Papierindustrie 2.000 t, in der Glasindustrie 4.000 t, in der Elektroindustrie für die Glühlampenproduktion 5 Mio. Haushaltsglühlampen, für Radio- und Fernsehempfänger jeweils 3.000 Apparate.[1)]

Die Regierungen der übrigen Länder begnügen sich damit, die Unternehmensgröße indirekt zu beeinflussen, indem sie denjenigen Firmen steuerliche Erleichterungen konzedieren, die ein bestimmtes Mindestkapital ausweisen oder eine bestimmte Zahl Arbeiter beschäftigen.

2. Die Wahl der wirtschaftlich richtigen Unternehmungsform

Die Frage, welche Anlageform für Direktinvestitionen in Südasien zweckmäßigerweise zu wählen ist, kann nur nach den Umständen des Einzelfalles entschieden werden. Art und Dauer der wirtschaftlichen Betätigung, Haftungsrisiko, Besteuerungsgrundsätze, die Möglichkeit einer Partnerschaft, Kontrollrechte der Regierungen, devisenrechtliche Vorschriften und zahlreiche andere, nicht minder gravierende Faktoren sind dabei von herausragender Bedeutung. Diese komplexe Entscheidungssituation verlangt von dem präsumtiven Investor eine sorgfältige Prüfung der verschiedenen Einflußgrößen, wobei auch erkennbare Datenänderungen berücksichtigt werden sollten. Die Entscheidung ist nicht zuletzt deshalb besonders heikel, als sie das gesamte Konvolut an Gefühlen, Anschauungen

1) BfA: Südostasiatische Entwicklungsgebiete, a.a.O., S. 30 ff.

und Ressentiments der Südasiaten gegenüber dem Auslandskapital berücksichtigen muß, da Fehler sich hier schnell auswirken.

Die Wahl der betriebswirtschaftlich richtigen Unternehmungsform erfordert in zweifacher Hinsicht eine Entscheidung: Hauptproblem ist zunächst, in welcher Rechtsform das Investitionsvorhaben realisiert werden soll. Als Alternative bieten sich hier grundsätzlich zwei Möglichkeiten an:

- die Errichtung einer Filiale, d.h. einer Zweigniederlassung ohne eigene Rechtspersönlichkeit, oder
- die Gründung einer Tochtergesellschaft nach südasiatischen Gesetzen als rechtlich selbständiges Unternehmen.

Vereinzelt dürfte auch der Erwerb einer Kommanditbeteiligung erwägenswert sein, sei es an einer Personen- oder einer Kapitalgesellschaft. Das Niederlassungsrecht läßt sich also nicht auf eine fest umrissene Handlungsalternative reduzieren, sondern ist so vielgestaltig wie die wirtschaftliche Realität selbst. Welcher rechtlichen Ausgestaltung einer Direktinvestition in concreto der Vorzug gebührt, wird daher stets Tatfrage sein.

Ein nicht minder wichtiger Punkt ist das Problem der Risikoabgrenzung durch Aufnahme autochthoner Gesellschafter in die Unternehmung. Da die Mehrzahl der südasiatischen Regierungen die 'Joint Ventures' als entwicklungspolitische Notwendigkeit und Eckpfeiler für einen wirtschaftlichen Aufschwung aus eigener Kraft ansieht, sollte sich der Unternehmer auch mit diesem Fragenkreis auseinandersetzen.

a) Die Errichtung einer Zweigniederlassung

aa) Rechtliche Gesichtspunkte

Bei der Anlageform der Zweigniederlassung handelt es sich juristisch um die Errichtung einer Filiale ohne eigene Rechtspersönlichkeit, während man wirtschaftlich zweckmäßigerweise von einer räumlich dezentralisierten Be-

triebsabteilung spricht. Ihr Kapital befindet sich im Regelfall zu hundert Prozent im Besitz des Stammhauses.

In der Haupt- und Zweigniederlassung werden der Sache nach gleichartige Geschäfte betrieben. Die Filiale ist dabei als ein weiterer Mittelpunkt des Unternehmens - neben der Hauptniederlassung - aufzufassen, wo für das Gesamtunternehmen wesentliche Geschäfte selbständig getätigt werden. Unerläßliche Voraussetzung für das Vorliegen einer Zweigniederlassung ist somit eine gewisse wirtschaftliche Selbständigkeit, die sich namentlich in der räumlichen Trennung vom Stammhaus und einer eigenen Organisation mit der Befugnis zu selbständigen Geschäftsabschlüssen manifestiert. Die Filiale ist gemeinhin mit eigenem Vermögen ausgestattet und weist im Regelfall auch eine eigene Buchführung auf.

Besondere Beachtung verdient bei der Errichtung einer unselbständigen Auslandsniederlassung das dadurch begründete Haftungsrisiko. Die Muttergesellschaft haftet nämlich für die Verbindlichkeiten ihrer Filiale nicht allein mit deren Vermögen, sondern unbeschränkt, also mit ihrem gesamten Weltvermögen. Diese Haftungserweiterung ist unabdingbar und läßt sich rechtlich nicht ausschliessen.[1] Als Ausweg aus dieser wirtschaftlich untragbaren Situation empfiehlt es sich für den Investor, eine gegebenenfalls besonders zu gründende Auslands- oder Export-GmbH zwischen Stammhaus und Zweigniederlassung zu schalten, die ihrerseits die Filiale errichtet. Dergestalt wird erreicht, daß die Haftung des Stammhauses lediglich auf das Kapital der Export-GmbH erstreckt werden kann. In der Vergangenheit haben zahlreiche deutsche Investoren diesen Weg beschritten; erwähnt sei nur die Mannesmann-Export-GmbH als Kontrahent im Auslandsgeschäft der Mannesmann AG.

Die Zweigniederlassung untersteht aber nicht nur hin-

1) Beringe, H.v.: Rechtsprobleme der Entwicklungshilfe, in: AWD, 8. Jahr, 1962, S. 2.

sichtlich ihrer Haftung, sondern vor allem auch gesellschaftsrechtlich der Jurisdiktion des Belegenheitsstaates. So sehen die nationalen Rechtsordnungen der südasiatischen Länder durchweg eine Registrierungspflicht vor.[1] Es ist dabei bedeutungslos, welchen wirtschaftlichen Zweck der ausländische Investor mit seiner Filiale verfolgt und wie sie eingerichtet ist - ob als Verkaufsbüro, Service-Station oder Produktionsbetrieb. Voraussetzung für die Eintragung ist lediglich, daß die ausländische Stammgesellschaft die Merkmale der 'company' erfüllt, insbesondere also 'incorporated' im Sinne ihres Heimatrechtes und damit rechtsfähig ist. Dieser Prämisse genügen naturgemäß alle Gesellschaften, denen die nationale Rechtsordnung eine eigene Rechtspersönlichkeit verliehen hat. Das ist bei deutschen Aktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Kommanditgesellschaften auf Aktien regelmäßig der Fall. Offene Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften können dagegen in Südasien keine Zweigniederlassungen errichten, da sie nach deutschem Recht keine juristischen Personen sind.

Für die Registrierung sind in der Regel, ähnlich wie im deutschen Recht (§ 37 AktG), folgende Unterlagen einzureichen (Sec. 592 des Indian Companies Act, 1956):[2]

"(1) a certified copy of the constitutional documents of the company, e.g. Charter, Statutes or memorandum and articles of association;

(2) the address of the principal or registered office of the Company;

(3) a list of directors and the name of the secretary of the company with full particulars;

(4) the names and addresses of persons resident in India, who are authorised to accept services of process or other documents on behalf of the company; and

(5) the full address of its principal place of business in India."

1) Siehe für Indien Sec. 591-608 des Indian Companies Act, 1956 (Indian Investment Centre: ...Company Law, New Delhi 1964, S. 87.).

2) Indian Investment Centre: ...Company Law, a.a.O., S. 87 f.

Darüber hinaus schreibt das indische Recht vor, daß die ausländische Muttergesellschaft jährlich ihre Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung der Aufsichtsbehörde einzureichen habe - in Form und Inhalt entsprechend den indischen Bilanzierungsvorschriften aufgemacht. Da die indischen Bilanzierungsgrundsätze, wie Beringe hervorhebt, von denen des deutschen Aktienrechts beträchtlich abweichen, führt diese Auflage zu kaum übersehbaren Schwierigkeiten.[1] Sec. 596 des Indian Companies Act, 1956 sieht jedoch für die ausländische Muttergesellschaft eine Befreiungsmöglichkeit vor, von der auf jeden Fall Gebrauch gemacht werden sollte.

Mit der Eintragung in das Gesellschaftsregister erlangt die Zweigniederlassung den Status einer 'Foreign Company Limited'. Ihr Gesellschaftssitz gilt als 'registered office'. Diese formalrechtliche Qualifikation berechtigt die Auslandsniederlassung, grundsätzlich in vollem Umfange, ohne diskriminierende Einschränkung am Rechts- und Geschäftsverkehr ihres Belegenheitsstaates teilzunehmen. In Indien muß die Filiale jedoch ihre Ausländereigenschaft im Geschäftsverkehr unmißverständlich zu erkennen geben. Sec. 595 des Indian Companies Act, 1956 verlangt insbesondere entsprechende Hinweise am Geschäftslokal - z.B. durch den Zusatz 'foreign branch' -, auf den Geschäftspapieren, in Anzeigen etc. Ein derartiger Firmenzusatz stellt zwar noch keine Diskriminierung der ausländischen Filiale dar, er führt jedoch in der Praxis häufig zu einer Erschwerung der Geschäftstätigkeit.

bb) Wirtschaftliche Überlegungen

Der für die rechtliche Konstruktion der Zweigniederlassung charakteristische Haftungsdurchgriff auf das Vermögen der Muttergesellschaft begrenzt naturgemäß ihre Verwendungsmöglichkeit auf diejenigen Investitionen, bei

1) Beringe, H.v.: Ausländische Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften in Indien, in: AWD, 7. Jahr, 1961, S. 139.

denen das Haftungsrisiko eine quantité négligeable darstellt. Die Rechtsform der unselbständigen Zweigniederlassung ist daher vornehmlich bei reinen Verkaufs- oder Kundendienstbüros anzutreffen, da diese dezentralisierten Betriebsabteilungen für das Stammhaus im Regelfall kein zusätzliches Haftungsrisiko begründen werden. Beispielhaft sei hier auf die Zweigniederlassungen der internationalen Luftverkehrsgesellschaften, der Transportunternehmen, der Mineralölfirmen sowie von Consulting-Engineer-Büros oder Werbeagenturen hingewiesen. Wie die Aufzählung erkennen läßt, wird die Rechtsform der unselbständigen Filiale überwiegend für diejenigen Repräsentationen ausländischer Unternehmen verwandt, die Dienstleistungsfunktionen in einem weiteren Sinne wahrzunehmen haben.

Für industrielle Produktionsunternehmen hat die Zweigniederlassung dagegen keine größere Bedeutung erlangen können. Wohl stellt die Filiale bei Minen- und Plantagenbesitzungen auch gegenwärtig noch die übliche Anlageform dar; hierfür dürften aber weniger wirtschaftliches Zweckmäßigkeitsdenken als vielmehr traditionale Überlegungen entscheidend gewesen sein. Barlow stellt in seiner Untersuchung 22 führender US-Firmen mit Auslandsbeziehungen fest, daß den 244 Tochtergesellschaften nur 24 Filialen gegenüberstanden und letztere einer steuerlich bevorzugten Western Hemisphere Corporation angegliedert waren.[1] Motive für diesen offensichtlichen Trend zur Tochtergesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit dürften dabei weniger Haftungsüberlegungen gewesen sein - das Haftungsrisiko kann, wie gesagt, durch Zwischenschalten einer Export-GmbH begrenzt werden -, als vielmehr der Umstand, daß sich ab einer bestimmten Unternehmensgröße gewisse betriebspolitische Maximen in einer Tochtergesellschaft wirkungsvoller und erfolgreicher durchsetzen lassen als es die Zweignieder-

1) Barlow, E.R.: Management of Foreign Manufacturing Subsidiaries, Boston 1953, S. 78.

lassung gestattet. Es sind insbesondere zwei Faktoren, die in der Zweigniederlassung das Entscheidungsfeld des dispositiven Faktors einengen und schnelle Entschlüsse hemmen können:

- die organisatorische Eingliederung in die Hauptniederlassung und
- die finanzielle Abhängigkeit gegenüber dem Stammhaus.

Diese beiden Strukturmerkmale prägen das Bild der Zweigniederlassung.

Mit der organisatorischen Eingliederung in die Zentrale ist hier die Tatsache angesprochen, daß die Filiale lediglich als dezentralisierte Betriebsabteilung konzipiert ist, deren Leitungsspitze nur geringe Selbständigkeit besitzt. Der Filialmanager ist cum grano salis Befehlsempfänger und Exekutivorgan einer übergeordneten Geschäftsleitung; ihm fällt insbesondere die Aufgabe zu, die allgemeinen unternehmungspolitischen Zielsetzungen des Stammhauses im Entwicklungsland durchzusetzen.

Im Verkehr mit einheimischen Unternehmen kann die Filiale lediglich als Repräsentant der ausländischen Muttergesellschaft auftreten, was ihre Beweglichkeit oftmals einschränkt. Die gerade in Pakistan und Indien noch häufig anzutreffenden Ressentiments gegenüber ausländischer Einflußnahme in der Wirtschaft können ihren Aktionsradius empfindlich stören und den geschäftlichen Erfolg der Filialgründung durchaus in Frage stellen.

Trotz gewichtiger Mängel, die einer Zweigniederlassung anhaften, sind Datenkonstellationen denkbar, die zunächst nur die Errichtung einer Filiale nahelegen: Die komplexe Entscheidungssituation mit ihren zahlreichen imponderablen Risiken läßt es in Südasien vornehmlich während der Anlaufperiode geraten erscheinen, zunächst nur eine Zweigniederlassung zu errichten. Erst wenn eine hinlänglich fest gefügte Marktposition gewonnen ist oder zumindest ausreichende Markterfahrungen vorliegen - was nach 3 bis 5 Jahren der Fall sein dürfte -, sollte der Inve-

stor den Aufgabenbereich seiner Filiale den Markterfordernissen entsprechend erweitern und gegebenenfalls die Zweigniederlassung in eine Tochtergesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit umwandeln. Ein derartiges Vorgehen entspräche auch der bei der Wahl der Unternehmensgröße geforderten Elastizität im Anlaufstadium.

Der Umgründung einer Zweigniederlassung in eine Tochtergesellschaft stehen in den südasiatischen Staaten nennenswerte Hindernisse nicht entgegen. Die Investitionsgesetze scheinen indirekt sogar derartige Formwechsel zu begünstigen, indem Präferenzen hauptsächlich Direktinvestitionen ab einer bestimmten Größe konzediert werden.

Problematisch erscheint bei der Filialgründung aber auch die finanzielle Abhängigkeit vom Stammhaus. Wohl ist für die Zweigniederlassung das Finanzierungsproblem auf diese Weise zumindest formal gelöst, indessen birgt eine enge finanzielle Bindung an die Zentrale in Zeiten von Transferschwierigkeiten und Wechselkursmanipulationen erhebliche Gefahren. In dieser Situation wäre die Filiale bei ihren finanziellen Operationen praktisch auf den örtlichen Kontokorrentkredit und Lieferantenkredit angewiesen, was einerseits erhebliche Finanzierungsmehrkosten verursachen kann und zum anderen - wegen der geringeren Kreditwürdigkeit einer bloßen Zweigniederlassung - die finanzielle Beweglichkeit ungünstig beeinflussen dürfte.

b) Die Gründung einer Tochtergesellschaft

Nachdem der Rahmen für eine Betätigung in der Form der Zweigniederlassung und damit implizite praktisch auch für die Errichtung einer Tochtergesellschaft vom wirtschaftlichen Standpunkt aus abgesteckt worden ist, sollen nunmehr die möglichen Rechtsformen für Tochtergesellschaften in Südasien erörtert werden. Die Darstellung wird aber lediglich auf die für eine Investitionsentscheidung besonders relevanten Wesenszüge der verschiedenen Gesellschaftsformen erstreckt.

Zwei Prototypen gesellschaftsrechtlicher Zusammenschlüsse stehen dem Unternehmer in Südasien zur Verfügung:

- die Partnership und
- die Company.

Haftungsrechtlich ähneln die beiden Gesellschaftsformen der im deutschen Recht üblichen Einteilung in Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften. Vergleichbar dem deutschen Recht haben auch die südasiatischen Staaten zahlreiche auf die Bedürfnisse der Praxis zugeschnittene spezielle Gesellschaftsformen im Rahmen der Partnership- und Company-Gesetze entwickelt.

aa) als Partnership

Die Partnership ist wie die Offene Handelsgesellschaft des deutschen Rechts die Grundform der geschäftlichen Zusammenarbeit mehrerer Personen. Rechtsgrundlage ist in Pakistan und Indien der (Indian) Partnership Act von 1932, während die Partnership in Thailand in den Art. 1012 ff des Zivilgesetzbuches von 1925 ihre rechtliche Kodifizierung gefunden hat.[1] Sec. 4 des (Indian) Partnership Act, 1932 definiert die Partnership wie folgt:[2]

"Partnership is the relation between persons who have agreed to share the profits of a business carried on by all or any of them acting for all."

Die Partnership besitzt wie im deutschen Recht keine eigene Rechtspersönlichkeit. Die Gesellschafter bilden gemeinsam eine Firma; jeder Partner ist zur selbständigen Führung der Geschäfte befugt. Für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haften die Partner als Gesamtschuldner, und zwar, im Gegensatz zu dem in England geltenden Recht, 'jointly' und 'severally'. Die Rechtslage entspricht somit weitgehend derjenigen in Deutschland.

---

1) Zum thailändischen Recht der Offenen Handelsgesellschaft siehe Becher: Gesellschaftsrecht, in: Niederlassung im Ausland, Thailand, Ergänzungs-Lieferung VI/61, S. 1 ff.

2) Zitiert nach Krüger, H.E.: Niederlassungsrecht in Pakistan, in: IWB Nr. 21/1956, Fach 6 Pakistan, Gruppe 3, S. 9.

Dieses erhebliche Haftungsrisiko, das unabdingbar ist, läßt die Partnership als mögliche Gesellschaftsform für Auslandsinvestitionen wenig geeignet erscheinen. In der Tat gibt es auch kaum Partnerships, die von ausländischen Unternehmen in Südasien errichtet worden sind. Häufiger anzutreffen sind dagegen gesellschaftliche Zusammenschlüsse zur Durchführung bestimmter Projekte in Südasien, vergleichbar den Arbeitsgemeinschaften im deutschen Recht. Derartige Personenvereinigungen werden, wenn sie die Merkmale der Partnership erfüllen und eine geschäftliche Tätigkeit im Lande entfalten, wie eine Partnership behandelt.

Die unbeschränkte persönliche Haftung des ausländischen Gesellschafters ist aber nicht zuletzt schon deshalb mit kaum vorausschaubaren Risiken behaftet, als er zumeist durch Ingenieure oder auf bestimmte Teilgebiete spezialisierte 'Ingenieurkaufleute' in der Partnership vertreten sein dürfte, deren Aufgabengebiet von vornherein abgesteckt ist. Außerdem könnten Gläubiger der Gesellschaft unter Ausnutzung gewisser Devisenvorteile, welche sich oftmals durch Zahlungseingänge aus dem Ausland ergeben, geneigt sein, den ausländischen Partner primär in Anspruch zu nehmen, während es diesem im Regelfall schwer fallen dürfte, im Innenverhältnis auf den autochthonen Partner zurückzugreifen.[1)]

Das Rechtsinstitut der in England geläufigen 'Limited Partnership', also eine Partnership, bei der, ähnlich wie bei der deutschen Kommanditgesellschaft, ein oder mehrere Gesellschafter nur mit einem bestimmten Kapitalbetrag haften, ist in Pakistan und Indien unbekannt. Lediglich Thailand hat eine der Kommanditgesellschaft vergleichbare Unternehmungsform entwickelt. Ob der starken Anlehnung an die entsprechenden deutschen Vorschriften erübrigt sich jedoch das Eingehen auf diese Besonderheit.[2)]

1) Krüger, H.E.: a.a.O., S. 10.

2) Becher: Gesellschaftsrecht, a.a.O., S. 2 f.

bb) als Company

Das Recht der Companies ist in Pakistan und Indien im Companies Act zusammengefaßt, während sich in Thailand entsprechende Vorschriften in den Art. 1012 ff des Zivilgesetzbuches finden. Der Terminus Company allein besagt aber noch nichts über die Art der Gesellschaft im Einzelfall, sondern deutet lediglich an, daß es sich im Gegensatz zur Partnership um eine juristische Person handelt.

Die nationalen Rechtsordnungen der südasiatischen Staaten kennen die in Deutschland entwickelte Unterscheidung zwischen Aktiengesellschaft und Gesellschaft mit beschränkter Haftung nicht. Gleichwohl ist die 'Public Company, Limited by Shares' oder die in Thailand entwickelte 'Limited Company' das Gegenstück zur deutschen Aktiengesellschaft, während zwar auch die 'Private Company, Limited by Shares'[1] im Wesen durchaus unserer Aktiengesellschaft entspricht, doch einige ihr immanente Merkmale auf die mehr persönlichen Charakteristika der deutschen GmbH zutreffen dürften.[2]

In den Companies Acts Indien und Pakistan werden zwei Grundformen der Company unterschieden,

- die Public Company und
- die Private Company.

Die Public Company

Wenngleich die rechtliche Ausgestaltung der Public Company in den südasiatischen Ländern im Detail durchaus nicht übereinstimmt, läßt es sich wegen des gemeinsamen Ursprungs des einzelstaatlichen Gesellschaftsrechts im

1) Thailand kennt eine derartige Gesellschaftsform nicht (Becher: Gesellschaftsrecht, a.a.O., S. 3 ff).

2) Krüger, H.E.: Niederlassungsrecht in Pakistan, a.a.O., S. 2 f.

angelsächsischen Rechtskreis wohl verantworten, die Unternehmungsform der Public Company für alle südasiatischen Staaten gemeinsam darzustellen.[1)]

Zur Gründung einer Public Company bedarf es der Unterzeichnung eines 'Memorandum of Association'. Diese Urkunde muß den Namen der Gesellschaft, ihren Sitz, den Gegenstand des Unternehmens, das Aktienkapital und die Art der Haftung angeben.[2)] Das Memorandum ist die Verfassung der Gesellschaft. Seine Änderung ist außerordentlich erschwert und nur in den Fällen zulässig, die das Gesetz expressis verbis vorsieht. Es dürfte sich daher empfehlen, das Memorandum mit besonderer Akribie auszuarbeiten; dieses Gebot gilt insbesondere für den Gesellschaftszweck, der so umfassend und weit wie möglich formuliert werden sollte, damit bei einer späteren Ausdehnung des Geschäftsbereiches oder bei einer notwendig werdenden Umstellung des Betriebes keine Schwierigkeiten auftreten.

Zur Gründung einer Public Company sind mindestens sieben Personen erforderlich. Auch juristische Personen können Gründer sein, ebenso Ausländer. Sinkt die Zahl der Gesellschafter später unter dieses Minimum, so führt dies in Thailand und Indien kraft Gesetzes zur Auflösung der Gesellschaft, während sich in Pakistan diese Voraussetzung als Kannvorschrift formuliert findet.[3)] Die Kontrolle über die Gesellschafterzahl obliegt dem Registerbeamten. Eine Strohmanngründung zum Zwecke der späteren Vereinigung aller Gesellschaftsanteile in einer Hand ist somit in Südasien grundsätzlich nicht zu verwirklichen.

Die Gesellschaft hat nur ein einziges Verwaltungsorgan, den 'Board of Directors'. Dieser verfügt über eine er-

---

1) Die folgende Darstellung bezieht auch die thailändische 'Limited Company' mit ein.

2) Indian Investment Centre:...Company Law, a.a.O., S. 20.

3) Beringe, H.v.: Rechtsprobleme der Entwicklungshilfe, a.a.O., S. 3.

hebliche Macht, da er praktisch die Aufgaben in sich vereinigt, welche das deutsche Aktienrecht auf Vorstand und Aufsichtsrat verteilt. Das Gremium übt also eine Doppelfunktion aus:[1)]

- als Aufsichtsorgan über die eigentliche Geschäftsführung, d.h. gewissermaßen als Repräsentant der Gesellschaft, und
- als kollektiv handelndes Organ der obersten Unternehmensleitung, welches aktiv in die Geschäfte der Gesellschaft eingreift.

Nur natürliche Personen können Mitglieder des Board's werden. Es ist somit für eine ausländische Kapitalgesellschaft nicht möglich, sich als Aktionär einer gemischtnationalen Firma zum Mitglied des Board of Directors wählen zu lassen. Der Indian Companies Act schreibt als Neuerung außerdem eine mindestens alle drei Monate abzuhaltende Zusammenkunft des Board's in Form eines Meeting's mit Protokoll vor. Diese Vorschrift soll insbesondere der Möglichkeit entgegenwirken, daß im Ausland ansässige Gesellschafter zum Mitglied des Verwaltungsrats bestellt werden.

Der Board of Directors ist nur als Kollegium handlungsfähig; seine Tätigkeit ist daher auf richtungweisende Lenkung konzentriert, ohne daß er selbst in die täglichen Gesellschaftsgeschäfte eingreift. Er hat jedoch die Möglichkeit, aus seiner Mitte einen oder mehrere Mitglieder mit der aktiven Geschäftsführung zu beauftragen. Diese in ihrer Aufgabenstellung noch am ehesten mit unserem Vorstand vergleichbaren 'Directors' werden als 'Managing Directors' bezeichnet.

Um die Verwirklichung seiner geschäftspolitischen Maximen zu gewährleisten, bietet sich für den ausländischen Unternehmer als sinnvollste Lösung an, seiner Tochtergesellschaft in der Leitungsebene einen qualifizierten 'Production Manager' oder 'Production and Sales Manager'

1) Krüger, H.E.: Niederlassungsrecht in Indien, in: IWB Nr. 8/1957, Fach 6 Indien, Gruppe 3, S. 13.

beizustellen, damit dieser gleichzeitig, nunmehr als Managing Director, die Aufgaben eines Mitgliedes des Board of Directors wahrnehmen kann. Für Indien ist jedoch die neue Vorschrift zu beachten, wonach die Ernennung von Directors zu Managing Directors einer Public Company oder einer Subsidiary Company of a Public Company grundsätzlich der Genehmigung durch die Zentralregierung bedarf.[1)]

Im Gegensatz zum kontinental-europäischen und anglo-amerikanischen Gesellschaftsrecht hat sich im indischen Subkontinent ein besonderes, unserem Rechtsdenken unbekanntes Gesellschaftsorgan entwickelt, die 'Managing Agents'.[2)] Diese 'Geschäftsführungsagenten' konnten bislang durch Vertrag mit der Gesellschaft deren gesamte Geschäftsführung auf die Dauer von jeweils zwanzig Jahren übernehmen und in begrenztem Umfange Mitglieder des Board of Directors ernennen. Im Gegensatz zum deutschen Vorstand kann der Managing Agent auch eine juristische Person sein.

In der Vergangenheit ist diese Institution stark mißbraucht worden, eröffnete sie doch die Möglichkeit, daß sich der Gesellschafter eines Unternehmens selbst zu dessen Managing Agent ernennen ließ und gleichzeitig im Board of Directors vertreten war, wodurch er sich gleichsam selbst beaufsichtigte sowie Dividenden, doppeltes Einkommen und Tantiemen bezog. Neuerdings sieht daher zumindest der Indian Companies Act vor, daß Managing Agents nur noch mit Genehmigung der Zentralregierung bestellt werden dürfen. Eine Erlaubnis wird nur erteilt, wenn sich die Behörde vergewissert hat, daß die Genehmigung zur Führung der Gesellschaftsgeschäfte durch Managing Agents nicht gegen öffentliche Interessen verstößt und es sich bei den Managing Agents um eine se-

1) Krüger, H.E.: Niederlassungsrecht in Indien, a.a.O., S. 14.

2) Indian Investment Centre: ...Company Law, a.a.O., S. 104 ff. Siehe auch Krüger, H.E.: Niederlassungsrecht in Indien, a.a.O., S. 14 f.

riöse Firma handelt. Die Regierung hat sich außerdem das Recht ausbedungen, für einzelne Industriezweige die Bestellung von Managing Agents gänzlich zu verbieten.

Abschließend sei noch darauf hingewiesen, daß der Companies Act der Regierung in einer Vielzahl von Fällen Kontrollrechte und Interventionsmöglichkeiten einräumt, die tief in das Eigenleben der Gesellschaften eingreifen können. Das gilt insbesondere von der Befugnis, der Gesellschaft die Änderung ihres Firmennamens aufzuerlegen, sowie für das Recht, bei der Ernennung von Direktoren mitzuwirken, die Direktorengehälter zu kontrollieren, den Buchprüfer zu bestimmen, die Geschäftsführung zu überprüfen, die Generalversammlung einzuberufen und die Auflösung zu beantragen.

Als schärfste Regierungskontrolle sieht der indische Companies (Amendment) Act, 1963 ein Tribunal vor, das der Zentralregierung untersteht und bei Untreue sowie schlechter und mißbräuchlicher Geschäftsführung leitender Personen beauftragt werden kann, Untersuchungen durchzufü hren und sich in diesem Rahmen auch notwendige interne Geschäftsunterlagen zu beschaffen.[1] Bei begründeten Beanstandungen kann die Regierung die leitenden Angestellten aus der Gesellschaft entfernen und durch andere ersetzen. Besonders bedenklich erscheint, daß gegen Entscheidungen dieses Tribunals nur in beschränktem Umfange Rechtsmittel zulässig sind, indem die Möglichkeiten der beklagten Gesellschaft auf die Rüge falscher Rechtsanwendung begrenzt wurden.

Bei der rechtlichen und wirtschaftlichen Beurteilung dieser Vorschriften ist überdies zu beachten, daß die im Gesetz verwandten Begriffe, wie Untreue oder schlechte und mißbräuchliche Geschäftsführung, nicht aus deutscher, verkehrswirtschaftlich orientierter Sicht interpretiert werden dürfen, sondern unter dem Plansoll-Leit-

1) Berger, R.: Gefahren der Zentralverwaltungswirtschaft für Privatinvestitionen in Indien, a.a.O., S. 230.

bild der Zentralregierung stehen. Hier werden also inquisitorische Maßnahmen der Regierung sanktioniert, die bei einem ausländischen Investor zumindest Unbehagen auslösen dürften.

Die Private Company

Die Private Company, wie sie in Pakistan und Indien anzutreffen ist - Thailand hat keine vergleichbare Rechtsform entwickelt -, erfüllt wirtschaftlich die Funktion der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Sie kann als vereinfachte Form der Public Company bezeichnet werden. Eine Private Company liegt vor, wenn ihre Statuten Bestimmungen enthalten[1],

"(1) restricting the right to transfer its shares,
(2) fixing the maximum limit to the number of members to fifty, and
(3) prohibiting invitation to the public to subscribe for shares and/or debentures."

Der so qualifizierten Private Company wurde eine Reihe von Privilegien und Präferenzen zuteil, die ihre Gründung, Verwaltung und Geschäftsführung, verglichen mit der Public Company, wesentlich erleichtern. Als wichtigste Vorrechte seien genannt:[2]

a) Zur Gründung der Gesellschaft genügen zwei Personen.
b) Für die Leitung sind nur zwei Direktoren erforderlich. Ist jedoch die Private Company direkt oder indirekt von einer Public Company abhängig (Subsidiary Company), so gilt die Besonderheit, daß der Board of Directors aus mindestens drei Personen bestehen muß.
c) Ein 'certificate of commencement of business' wird nicht verlangt; die Gesellschaft kann die Geschäftstätigkeit aufnehmen, sobald sie eingetragen (incorporated) ist.
d) Mehrstimmrechtsaktien sind zugelassen.
e) Die Geschäftsanteile können emittiert werden, ohne daß es einer Minimalzeichnung oder Mindesteinzahlung bedarf.

---

1) Indian Investment Centre: ...Company Law, a.a.O., S. 13.

2) Beringe, H.v.: Ausländische Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften in Indien, a.a.O., S. 139.

f) Die Kontrollbefugnisse der Regierung sind wesentlich eingeschränkt.

Diese gewichtigen Vorteile haben die Private Company in Pakistan und Indien zur verbreitetsten Gesellschaftsform werden lassen, das gilt jedenfalls für Klein- und Mittelunternehmen. Die Umwandlung in eine Public Company ist jederzeit möglich; es bedarf hierzu lediglich einer Änderung der Statuten. Als indische Besonderheit sei erwähnt, daß in bestimmten Fällen, namentlich wenn eine Public Company zu mindestens 25 Prozent am eingezahlten Kapital der Private Company beteiligt ist, die Private Company kraft gesetzlicher Fiktion zur Public Company wird.[1] Diese gesetzliche Umwandlung läßt zwar die Statuten der Gesellschaft grundsätzlich unberührt, hat aber gleichwohl weitreichende Folgen, als nun die Privilegien entfallen, welche der Gesellschaft bislang zustanden, und alle für die Public Company geltenden Vorschriften Anwendung finden. Der Indian Companies Act sieht jedoch Ausnahmen von der gesetzlichen Umwandlung in eine Public Company vor. Zwei Gruppen von Ausnahmen sind zu unterscheiden, die vor allem für die Betätigung ausländischer Investoren bedeutsam sind:[2]

1. Besitzt eine Holding Company eine Beteiligung von 100 Prozent, d.h. das gesamte eingezahlte Aktienkapital der Private Company, und ist sie selbst in der Rechtsform einer indischen Private Company errichtet, so tritt die Umwandlung nicht ein. Das gleiche gilt, wenn sich sämtliche Geschäftsanteile im Besitz einer oder mehrerer ausländischer juristischer Personen befinden.
2. Beträgt die Beteiligung einer oder mehrerer Holding Companies an der Private Company mindestens 25 Prozent, so erfolgt keine Umwandlung, wenn drei Vor-

---

1) Eine Umwandlung kraft Gesetzes erfolgt in Pakistan und Indien auch, wenn die Zahl der Gesellschafter fünfzig überschreitet. Sinkt die Gesellschafterzahl zu einem späteren Zeitpunkt wieder auf fünfzig oder darunter, so ist eine Rückumwandlung der so entstandenen Public Company in eine Private Company grundsätzlich möglich; sie bedarf jedoch der Genehmigung durch die Regierung (Indian Investment Centre: ...Company Law, a.a.O., S. 14).

2) Beringe, H.v.: Schachtelbeteiligungen im indischen Recht, in: AWD, 7. Jahr, 1961, S. 223.

aussetzungen kumulativ erfüllt sind:

- Die Holding Company (bzw. die Holding Companies) muß selbst eine Private Company sein oder, wenn sie ausländischem Recht untersteht, die hauptsächlichen Charakteristika der indischen Private Company aufweisen. Das ist bei der deutschen GmbH der Fall.
- Die Geschäftsanteile der Holding Companies müssen sich im ausschließlichen Besitz natürlicher Personen befinden.
- Die Gesamtzahl der Gesellschafter der Holding Company oder der mehreren Holding Companies einschließlich der natürlichen Personen, die Geschäftsanteile der Private Company besitzen, darf fünfzig nicht überschreiten.

Resümierend kann festgestellt werden, daß die Rechtsformen der Public Company und der Private Company vom Standpunkt des ausländischen Investors als die Unternehmungsformen par excellance anzusehen sind. Innerhalb dieser beiden Prototypen kommen grundsätzlich nur

- die Public Company, Limited by Shares und
- die Private Company, Limited by Shares

als mögliche Rechtsformen in Frage. Die in den Gesetzen vorgesehenen modifizierten Grundformen gesellschaftlicher Zusammenschlüsse werden aus prinzipiellen Überlegungen heraus kaum Bedeutung erlangen. Sie seien daher nur enumerativ genannt:

- Company with Unlimited Liability,
- Company Limited by Guarantee: hier haften die Mitglieder mit einem in der Gründungsurkunde angegebenen Höchstbetrag.

c) Die Joint Ventures (Partnerschaftsunternehmen)

Die bisherigen Erwägungen zu der für Niederlassungen in Südasien angemessenen Rechtsform lassen die Frage unentschieden, ob der Investor danach streben sollte, autochthone Partner am Kapital seiner Tochtergesellschaft zu beteiligen oder seine wirtschaftliche Unabhängigkeit zu wahren, indem er das Kapital voll übernimmt. Dieses Problem stellt sich dem Unternehmer aber nicht als echte Handlungsalternative, die allein mit der ökonomischen Ratio zu lösen ist, sie ist vielmehr in fast allen süd-

asiatischen Staaten ein Politikum von erheblichem Gewicht, dem gerade der ausländische Investor Tribut zollen muß. Die regierungsamtlichen Verlautbarungen zur Industriepolitik gipfeln nahezu einhellig in dem Tenor, es sei wünschenswert, daß Eigentum und Kontrolle eines Unternehmens in den Händen von Inländern liegen.[1)]

Dieses Postulat einer Begrenzung ausländischer Einflußnahme in der nationalen Wirtschaft ermöglicht vielfach keine freie Entscheidung in der Frage der Beteiligungshöhe an einer zu errichtenden Tochtergesellschaft. Grundsätzlich muß der Investor davon ausgehen, daß im südasiatischen Raum Direktinvestitionen nur als 'Joint Ventures' zu verwirklichen sind. Wegen des ständig wachsenden Anteils der Partnerschaftsunternehmen am Investitionsvolumen des Auslandes in Südasien erscheint es daher unerläßlich, die materiell wichtigsten Auswirkungen dieser Situation darzustellen.[2)]

aa) Zur Frage der Beteiligungshöhe

Von Beteiligung wird in diesem Zusammenhang gesprochen, wenn ein ausländischer Investor einer bestehenden oder noch zu gründenden Gesellschaft "Kapital in Geld- oder Sachform zur unternehmerischen Verwendung überträgt oder überläßt".[3)] Diese Definition charakterisiert lediglich den Vorgang des Sich-Beteiligens, sie enthält aber keinerlei Hinweis, wann, in welcher konkreten Situation und in welcher Höhe eine Beteiligung zweckmäßig ist. Eine allgemeingültige Beantwortung der hier aufgeworfenen

---

1) Siehe Pressenotiz der indischen Regierung vom 8. Mai 1961 mit dem Titel "Role of Foreign Private Investment Fields for Development and Indicated Special Officer to Co-Ordinate Schemes", abgedruckt in Indian Investment Centre: ...Objects and Functions, a.a.O., S. 87 ff.

2) Während es 1956 in Indien nur 17 partnerschaftliche Industrieprojekte gab, betrug ihre Zahl 1962 bereits 1.400 mit einem ausländischen Kapitalanteil von 5,9 Mrd. DM (Wülker, G.: Partner-Betriebe in Indien, a.a.O., S. 17).

3) Le Coutre, W.: Beteiligungen, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft Bd. I, 3.Aufl., Hrsg.: H. Seischab und K. Schwantag, Stuttgart 1956, Sp. 733.

Fragen ist losgelöst von einer bestimmten betrieblichen Entscheidungslage auch kaum möglich. Nur ein sorgfältiges Gewichten und Abwägen aller relevanten Daten in Verbindung mit dem hier unentbehrlichen unternehmerischen Fingerspitzengefühl vermögen diese Probleme zu lösen.

Die möglichen Erscheinungsformen der Partnerschaftsunternehmen sind unter dem Aspekt der Beteiligungshöhe einer Typisierung aber durchaus zugänglich. Kuin, der sich eingehend mit den Vor- und Nachteilen der Joint Ventures auseinandergesetzt hat, teilt das Ergebnis seiner Untersuchungen in einer Tabelle mit, die im Anhang wiedergegeben wird.[1] Welchen der dort genannten neun Typen der Vorzug gebührt, dürfte Tatfrage sein. Sicher ist jedoch, daß eine Majorität sowohl am Kapital als auch in der Leitung des Unternehmens am ehestens geeignet sind, die Zielsetzungen der Investition eigenverantwortlich zu realisieren. Unbestritten ist aber auch, daß gerade diese Ausgestaltung der Investition in besonderem Maße dazu angetan ist, Ressentiments und Unbehagen bei den Regierungen zu wecken, da in ihren Wertvorstellungen kapitalmäßige Verflechtung mit den entwickelten Ländern und koloniale Ausbeutung identische Begriffe sind. Aus diesem Grunde ist es regelmäßig schwer, die amtlichen Stellen von der Notwendigkeit einer Majoritätsbeteiligung zu überzeugen.

Als Grundsatz für die Vornahme einer Investition gilt jedoch, daß der ausländische Unternehmer sein Geld, sein Wissen und sein Können nicht wird einsetzen wollen, wenn es ihm verwehrt ist, darüber zu bestimmen, was mit seinem Verfahren, seinen Marken, seinem Goodwill, seinen Produkten und seinem Kapital geschieht.[2] Für die Investitionspraxis folgt daraus, daß der Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung im Regelfall als conditio

1) Siehe Tabelle XI im Anhang.

2) Fürer, A.: Probleme der industriellen Entwicklung, a.a.O., S. 268.

sine qua non für eine Betätigung in Südasien anzusehen ist. Der Unternehmer wird nur dann geneigt sein, eine Minorität zu akzeptieren, wenn er trotzdem in die Lage versetzt wird, sich eine Position zu verschaffen, die einen maßgeblichen Einfluß auf die Geschäftsführung gewährleistet.

Diesen vom Standpunkt des Kapitalgebers an sich selbstverständlichen Forderungen steht die indische Regierung prinzipiell ablehnend gegenüber, während Pakistan und Thailand keine nennenswerten Schwierigkeiten bei der Genehmigung ausländischer Majoritäten machen. In Indien kann der Unternehmer lediglich in Ausnahmefällen, insbesondere wenn ein Projekt die folgenden drei Bedingungen erfüllt, damit rechnen, daß seinem Antrag auf Gewährung einer Mehrheitsbeteiligung entsprochen wird:[1)]

- Das Vorhaben, an dem sich der Investor beteiligen will, muß im Rahmen des Entwicklungsprogramms von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung sein und hohe Priorität genießen.
- Der für das Projekt erforderliche Devisenanteil muß eine ausländische Mehrheitsbeteiligung bedingen, und es darf keine andere Möglichkeit einer langfristigen Finanzierung des Devisenanteils bestehen.
- Das neue Unternehmen muß sich auf einem technischen Gebiet betätigen wollen, auf welchem Indien bis jetzt nur geringe Fortschritte erzielt hat, oder es muß im Rahmen des Fünfjahresplanes einen wesentlichen Beitrag zur technischen Entwicklung leisten.

Die chronisch knappen Devisenvorräte aller südasiatischen Entwicklungsländer zwingen aber auch die indische Regierung zu einer flexibleren Politik gegenüber den Beteiligungswünschen der Investoren. Diese Tatsache erhellt, warum es in der Vergangenheit in zahlreichen Fällen gelang, eine Majoritätsbeteiligung in den Genehmigungsverhandlungen durchzusetzen.[2)] Der ausländische

1) Oldenbruch, G.: Gründung von Partnerschaftsunternehmen in der Indischen Union, a.a.O., S. 49.

2) So wurde Siemens eine Mehrheitsbeteiligung an seiner indischen Tochtergesellschaft in Bombay zugestanden (Wülker, G.: Partner-Betriebe in Indien, a.a.O., S. 17). Neuerdings gelang es auch der Firma Fried.

Investor kann den amtlichen Stellen die Entscheidung auch dadurch erleichtern, daß er sich bereit erklärt, nach Überwinden der Anlaufperiode und Erreichen einer gewissen Marktposition, also nach etwa drei Jahren, seine Mehrheitsbeteiligung in eine Minderheitsbeteiligung umzuwandeln, beispielsweise durch Aufnahme inländischen Kapitals. Ein derartiges Vorgehen hat den Vorteil, daß der Investor in dem für die Zukunft des Unternehmens entscheidenden Aufbaustadium die notwendigen Entschlüsse eigenverantwortlich und ohne Rücksichtnahme auf die Interessen des Partners treffen kann.

Aber auch für den Fall, daß eine Mehrheitsbeteiligung nicht genehmigt wird, besteht die Möglichkeit einer maßgeblichen Einflußnahme auf die Geschäftsführung der Gesellschaft, indem sich der Unternehmer durch Vertrag mit seinen Partnern bestimmte Rechte vorbehält. Hier ist besonders an den Umstand zu denken, daß er sich zum alleinigen Managing Director bestellen läßt. Diesem Vorgehen sind allerdings dort gewisse Grenzen gesetzt, wo Rechte der Hauptversammlung berührt werden.[1)]

Eine einflußreiche Position kann sich der Unternehmer aber auch dann bewahren, wenn er eine Minderheitsbeteiligung von beispielsweise 40 Prozent übernimmt und die übrigen Gesellschaftsanteile sich im Streubesitz befinden. Gelingt es, die Differenz bis zur absoluten Mehrheit bei einheimischen Vertrauenspersonen unterzubringen, so hat sich der ausländische Kapitalgeber eine unangreifbare Position gesichert.

Die Frage der Mehrheitsbeteiligung verliert jedoch in den Fällen an Bedeutung, wo die Tochtergesellschaft auf die ausländischen Techniker und Direktoren angewiesen

---

Krupp-Widia eine 60-prozentige Beteiligung in Indien durchzusetzen (Hunck, J.M.: Widia-Hartmetall aus indischer Produktion, in: Handelsblatt, Jg. 20, Nr. 152 vom 10.8.1965, S. 4).

1) Oldenbruch, G.: Gründung von Partnerschaftsunternehmen in der Indischen Union, a.a.O., S. 50.

ist oder auf Lizenzen, Know-how, Kredite oder Zulieferung wichtiger Schlüsselmaterialien der ausländischen Muttergesellschaft. In dieser Situation genügt eine Minderheitsbeteiligung, um eine weit über die Beteiligungsquote hinausreichende Einflußnahme auf die Geschäftspolitik zu gewährleisten.[1)]

bb) Probleme der Partnerwahl

Das Auffinden eines geeigneten Partners kann als die zentrale und gleichzeitig wohl auch heikelste Aufgabe bei der Vorbereitung einer Direktinvestition in Südasien bezeichnet werden, hängt doch der geschäftliche Erfolg einer Unternehmensgründung in hohem Maße auch von den persönlichen und fachlichen Qualifikationen des autochthonen Mitgesellschafters ab.

Problematisch gestaltet sich bereits der Modus der Anbahnung und Aufnahme von Kontakten mit einheimischen Unternehmern - insbesondere, wenn der Investor erstmalig in der südasiatischen Wirtschaft tätig wird. Hier vermögen die diplomatischen Vertretungen, zwischenstaatliche Handelskammern - Indo-German Chamber of Commerce, Thai-German Chamber of Commerce - sowie die in den einzelnen Staaten errichteten Investitions- und Informationszentren wichtige Hinweise zu geben. Auch die deutschen Industrie- und Handelskammern veröffentlichen rerelmäßig in ihrem 'Außenhandelsdienst' Anfragen ausländischer Firmen aus den entwickelten und in zunehmendem Umfange auch aus den unterentwickelten Ländern, die eine Zusammenarbeit mit deutschen Firmen auf bestimmten Gebieten industrieller Produktion anstreben.[2)] Diese Institutionen vermögen selbstverständlich kein nach allen Richtungen hin abgerundetes und fundiertes Bild poten-

1) Oldenbruch, G.: a.a.O., S. 50.

2) Siehe "Auslands-Anfragen", Beilage zum Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Hrsg.: VWD, Frankfurt/M.

tieller Partner zu zeichnen; eine persönliche Fühlungnahme erscheint in jedem Falle unerläßlich.

Einfacher löst sich das Problem der Partnerwahl für diejenigen ausländischen Firmen, die bereits im Rahmen von Exportgeschäften Verbindungen zu südasiatischen Unternehmen knüpfen konnten oder über eigene Vertretungen im Lande verfügen. Diese Unternehmen können sich der Mittlerrolle einheimischer Vertrauensleute bedienen, so daß ein Auffinden geeigneter Interessenten kaum Schwierigkeiten bereiten dürfte.

Von nicht geringerer Bedeutung ist die Frage der Auswahlkriterien, nach denen sich die Wahl des Partners vollziehen sollte. Wohl wird sich der Investor bei der Beurteilung weitgehend von subjektiven Maßstäben leiten lassen, es gibt indes auch auf der Ebene partnerschaftlicher Zusammenarbeit eine Reihe charakterlicher und sachlicher Eigenschaften, die als conditiones sine qua non für das Gelingen der Joint Ventures anzusehen sind. Intelligenz, Vertrauenswürdigkeit, unbedingte Ehrlichkeit etc. sollen als selbstverständliche Prämissen hier unerörtert bleiben.

Sofern der ausländische Investor keinen stillen Gesellschafter sucht, der einen Teil des finanziellen Risikos übernehmen soll, wird er von seinem Partner namentlich wirtschaftliche Ratio und eine gewisse unternehmerische Dynamik als Minimalvoraussetzungen fordern. Wie zuvor in anderem Zusammenhang ausgeführt, begrenzen diese Wesenszüge naturgemäß den Kreis möglicher Partner, da, was in der Literatur allgemein anerkannt wird, eine nur schmale Schicht unternehmerisch denkender Menschen als ursächlich für die wirtschaftliche Rückständigkeit der südasiatischen Länder anzusehen ist. In der Terminologie von Behrendt sind es also die "Marginalschichten", welche sich als Partner im Rahmen eines Joint

Venture's empfehlen.[1] Ihnen ist die geistige Emanzipation über die traditionalen Wertvorstellungen gelungen, in denen transzendentale, also religiöse Werte, das Leben der Menschen bestimmten, während Naturwissenschaften, Technik und wirtschaftliche Methoden am unteren Ende der Wertskala eingestuft wurden. Es wäre aber sicher unzutreffend, wollte man diesem kleinen Kreis wirtschaftlich-rationalem Denken aufgeschlossener Menschen eine der westlichen Unternehmermentalität vergleichbare Wirtschaftsgesinnung attestieren. Diese Wesenszüge sind gegenwärtig nur rudimentär entwickelt, sie sind daher für den Investor ein Blankowechsel auf eine ferne Zukunft. Die Träger der wirtschaftlichen Entwicklung in Südasien sind gegenwärtig überwiegend noch keine Unternehmertypen, etwa im Sinne Schumpeters, sondern Händlertypen, deren Denken und Tun vornehmlich an wirtschaftlichen Nahzielen orientiert ist. Jelonek präzisiert diese Unterscheidung zwischen Händler und Unternehmer, indem er gleichzeitig einen Weg aus dieser Rückständigkeit aufzeigt: Der "Händler betreibt sein Geschäft in den von der Tradition überlieferten Bahnen", während der dynamische Industrieunternehmer die Tradition nur solange duldet, wie es ihm sinnvoll erscheint.[2] Es ist Donner aber zuzugeben, daß, entgegen landläufigen Vorstellungen, das Unternehmertum in Indien "eine recht erhebliche und zunehmend größere Rolle" spielt.[3] Diese These kann cum grano salis auch auf Pakistan und Thailand erstreckt werden, denn wie wäre sonst der in diesen Ländern durchaus vorhandene,

---

1) Behrendt, R.F.: Entwicklungsländer, in: HdS Bd. 3, Hrsg.: E.v. Beckerath u.a., Stuttgart/Tübingen/ Göttingen 1960, S. 235.

2) Jelonek, A.: Die Entwicklungsländer unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung des Unternehmertums und eines adaptierten technischen Fortschritts, a.a.O., S. 39.

3) Donner, O.: Unbehagen über die Entwicklungshilfe, in: FAZ, Nr. 179 vom 4.8.1962, S. 5.

wenn auch vergleichsweise bescheidene wirtschaftliche Fortschritt zu erklären?[1)]

cc) Partnerschaft im Management

Der Versuch, die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Südasiaten im Management eines Joint Venture's zu würdigen, läßt rasch zahlreiche Erschwerungen und Hemmnisse sichtbar werden, mit denen der Investor in den entwickelten Ländern grundsätzlich nicht zu rechnen braucht. Durch den Hinweis auf die in Südasien noch weit verbreitete Händlermentalität der unternehmerisch interessierten Kreise wird bereits transparent, wie schwierig eine Interessenvergemeinschaftung zu realisieren ist. Oldenbruch, der sich in seiner Monographie über Partnerschaftsunternehmen in Indien eingehend mit diesem Fragenkomplex auseinandergesetzt hat, führt dazu aus:[2)]

"Besitzt der indische Partner eine solche Handelsmentalität, dann kann es geschehen, daß er von der Geschäftsführung verlangt, die Abschreibungen so niedrig wie möglich zu halten, um den Gewinn zu erhöhen, obwohl der ausländische Partner auf Abschreibungen bestehen wird, die wegen der Anforderungen des Klimas und des geringeren technischen Verständnisses von seiten des indischen Bedienungspersonals noch höher sein werden als die in Deutschland üblichen."

Das Leitbild vom sogenannten 'quick money' ist auch für die oftmals geäußerte Forderung des einheimischen Mitgesellschafters verantwortlich, mit nur geringem Eigenkapital zu arbeiten und den Finanzierungsbedarf durch Aufnahme kurzfristiger Kredite abzudecken. Diese ungesunde Finanzgebarung kann, wie Oldenbruch vermerkt, zumindest für Indien als typisch angesehen werden.[3)] Auf der gleichen Ebene bewegt sich auch der Wunsch nach einer möglichst hohen Dividende, die nach südasiatischen Vorstellungen ohne Rücksicht auf die Vermögenssubstanz oder

1) So weist Papanek auf die rasche Bildung eines industriellen Unternehmertums in Pakistan hin (Papanek, G.F.: The Development of Entrepreneurship, in: AER, Papers and Proceedings, Bd. 52 (1962), S. 56 f.
2) Oldenbruch, G.: Gründung von Partnerschaftsunternehmen in der Indischen Union, a.a.O., S. 67.
3) Oldenbruch, G.: a.a.O., S. 67.

auf eine etwaige Rücklagenstärkung zu zahlen ist.

Derartige Verhaltensweisen dürften gerade während der Aufbau- und Anlaufperiode eine fruchtbare Zusammenarbeit zwischen ausländischem Investor und einheimischem Partner zumindest hemmen, wenn nicht gar unmöglich machen. Denn es entspricht den Grundsätzen einer weitblickenden Unternehmensführung in besonderem Maße, wenn allen erkennbaren Risiken, seien sie nun absatzwirtschaftlicher, finanzieller, produktionstechnischer oder politischer Art, durch eine entsprechend vorsichtige, auf die Erhaltung und Mehrung der Substanz gerichtete Bilanzierungs- und Ausschüttungspolitik Rechnung getragen wird. Einen noch unerfahrenen südasiatischen Partner von der Richtigkeit und Zweckmäßigkeit dieser Handlungsweise zu überzeugen, erfordert auf seiten des Investors viel Diplomatie und noch mehr Einfühlungsvermögen.

Es wäre jedoch einseitig und entspräche der Wirklichkeit nur unvollkommen, wollte man ausschließlich die mannigfachen Komplikationen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit im Management hervorheben, ohne auf zahlreiche, zum Teil recht gewichtige Vorteile hinzuweisen, die sich im Rahmen eines Joint Venture's bieten können. Gerade für einen am südasiatischen Markt noch unerfahrenen ausländischen Unternehmer kann ein Partner, der mit den Eigenarten und Besonderheiten der Verhältnisse vertraut ist, von unschätzbarem Nutzen sein. Bereits die Genehmigungsverhandlungen mit den verschiedenen Regierungsstellen können den Wert des einheimischen Partners erweisen. Denn es ist ein offenes Geheimnis, daß die zuständigen Behörden ihre Entscheidungen nicht allein nach sachlichen Gesichtspunkten treffen, sondern, wie die Investitionspraxis vielfach lehrt, einer persönlichen Beeinflussung

durchaus zugänglich sind.[1] Verfügt der Partner über gute persönliche Beziehungen und Verbindungen zu einflußreichen Stellen in der Regierung und Wirtschaft, so erwirbt der Investor damit ein wertvolles Aktivum, das für das Gelingen seines Projektes entscheidend werden kann.

Vergegenwärtigt man sich die Vielzahl der Gesetze, Bestimmungen, Verordnungen und Verfügungen, die bei der Errichtung eines Unternehmens zur Anwendung gelangen und stets bürokratisch eng ausgelegt werden, und führt man sich ferner vor Augen, daß allein in Indien fünf Ministerien - Finanz-, Handels-, Entwicklungs-, Internationales Handelsministerium sowie Ministerium für Schwerindustrie - und eine Reihe weiterer staatlicher Stellen in die Genehmigungsverhandlung eingeschaltet sind[2], so läßt sich ermessen, wie wertvoll gute Kontakte, richtig genutzt, sein können. Besonders sinnfällig wird dieses Faktum, wenn man bedenkt, daß der Unternehmer in Indien grundsätzlich damit rechnen muß, daß die intensiven Vorverhandlungen mit sämtlichen zuständigen Stellen mindestens ein Jahr beanspruchen, während, wie Oldenbruch aus eigener Anschauung mitteilt, ein einflußreicher indischer Unternehmer zusammen mit dem deutschen Partner innerhalb von wenigen Tagen die grundsätzliche Zustimmung zu einem Partnerschaftsprojekt erhielt, weil er direkten Zugang zu mehreren höchsten Beamten der zuständigen Ministerien hatte, mit denen aus der englischen Kolonialzeit gemeinsame Gefängniserfahrungen bestanden.[3]

---

1) Selbst die Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry bezeichnet den Weg zur Erlangung einer Regierungszusage als "langwierig, beschwerlich und unsystematisch" (Siehe Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry: Die Entwicklung der Privatindustrien innerhalb der Fünfjahrespläne, a.a.O., S. 30).

2) Wülker, G.: Partner=Betriebe in Indien, a.a.O., S.17.

3) Oldenbruch, G.: Gründung von Partnerschaftsunternehmen in der Indischen Union, a.a.O., S. 69.

Ähnlich förderlich wirkt sich in dieser Hinsicht auch die etwaige Zugehörigkeit des einheimischen Mitgesellschafters zu einer Großfamilie aus, da verwandtschaftliche Beziehungen zu einflußreichen Regierungskreisen gleichfalls eine schnelle und im Regelfall auch positive Entscheidung erwarten lassen. Ungünstige Ausstrahlungen sind von der Mitgliedschaft zu einer Großfamilie jedoch dann zu erwarten, wenn der Partner die mit dem joint family system eng verknüpften Gedanken der Ämterpatronage und des Nepotismus in den Joint Venture hineinträgt. Ihr Gruppenbewußtsein und ihre ausgeprägte Solidarität gegenüber den Familienmitgliedern lassen die einheimischen Partner oftmals danach trachten, alle Stellungen mit Verwandten und Freunden zu besetzen, wobei persönliche Fähigkeiten und fachliche Qualifikationen eine nur untergeordnete Rolle spielen. Hier wirkt sich ein für viele Südasiaten charakteristischer Wesenszug aus, nämlich alle Führungspositionen als 'posts of honour' anzusehen, zu denen ein Mann nicht ob seiner speziellen Fähigkeiten in irgendeinem profanen Beruf ausgewählt wird, sondern auf Grund seines sozialen Ranges in der Gesellschaft.[1] Diesen Auswüchsen sollte der ausländische Investor mit allen Mitteln zu steuern suchen, da die Idee der Partnerschaft im Management gefährdet ist, wenn die Verwaltungsspitze auf diese Weise kopflastig wird.

Diese wenigen Hinweise verdeutlichen eindringlich, daß Partnerschaft im Management nicht allein eine Sache des guten Willens ist, sondern schwierige Probleme kultureller Integration sowie gegenseitiger Anpassung und Abstimmung mit einschließt.

dd) Deutsche Partner indischer Unternehmen

Partnerschaftsunternehmen sind eine relativ junge Form

1) Kuin, P.: Economic Development Through an Expanded Flow of International Private Investment, Document No. 520/48 der ICC, Paris 1960, S. 25.

zwischenbetrieblicher Kooperation, die vornehmlich in Indien als Folge des Mißtrauens gegenüber ausländischer Einflußnahme in der Wirtschaft praktiziert werden. In Pakistan[1] und Thailand dagegen haben sie bislang nicht diese überragende Bedeutung erlangt, da die Genehmigungspolitik in diesen Ländern etwas liberaler und flexibler ist. Indes sind Ansätze erkennbar, die darauf hindeuten, daß auch diese Länder die Vorteile des indischen Beispiels für das eigene wirtschaftliche Wachstum erkannt haben. Im Hinblick auf die künftige Entwicklung im südasiatischen Raum erscheint es daher nützlich, einige Anmerkungen zu den mit deutscher Hilfe in Indien verwirklichten Joint Venture's zu machen. Da die deutschen Unternehmer jedoch sehr zurückhaltend über ihre Erfahrungen in Südasien sprechen und verständlicherweise auch wenig geneigt sind, über Fehlinvestitionen zu berichten, muß in diesem Zusammenhang darauf verzichtet werden, konkrete Details über die Entwicklung deutsch-indischer Partnerschaften mitzuteilen.

Das aufmerksame Studium der Presseverlautbarungen sowie der spärlichen Literatur zu diesem Komplex legt jedoch den Schluß nahe, daß zahlreiche deutsche Industrieunternehmen auf eine überaus erfolgreiche Tätigkeit in Indien zurückblicken können. Hier verdient vor allem die Pionierarbeit der Daimler-Benz AG hervorgehoben zu werden, die gemeinschaftlich mit der Tata Engineering & Locomotive Co. (Telco) ein Kraftwagenwerk aufgebaut hat, dessen Produktion von zurzeit jährlich 14.000 Lastwagen und Omnibussen schon heute mehr als 50 Prozent des indischen Marktes versorgt.[2] Der Hauptwert dieser partnerschaftlichen Zusammenarbeit, die sich ausschließlich

1) Eine Liste der wenigen gegenwärtig bestehenden deutsch-pakistanischen Partnerschaften enthält die Veröffentlichung des Department of Investment Promotion & Supplies: Pakistan Invites Investement, Karachi o.J. (1964), o.S.

2) o.V.: Bisher 100 000 indische Tata-Mercedes-Lastkraftwagen, in: Handelsblatt, Jg. 20, Nr. 113 vom 15.6.65, S. 6.

auf privatwirtschaftlicher Basis vollzieht, liegt wahrscheinlich in der vielfältigen technischen Hilfe, die der deutsche Partner hier geleistet hat und weiter leistet. Jeweils etwa sechzig deutsche Spezialisten wurden für einige Jahre zur Tata/Mercedes-Benz Ltd. nach Jamshedpur delegiert; ihre Zahl konnte mittlerweile auf etwa vierzig verringert werden; denn inzwischen herangebildete indische Führungskräfte rücken laufend nach. Außerdem haben in den deutschen Daimler-Benz-Werkstätten insgesamt mehr als 600 Inder eine Spezialausbildung erhalten. Die Lehrlingsabteilung des Werkes in Jamshedpur ist nach deutschem Vorbild organisiert; bis jetzt haben dort bereits 2.400 indische Lehrlinge ihre reguläre dreijährige Lehrzeit absolviert.[1)]

Das heute insgesamt mehr als 7.000 Menschen beschäftigende Nutzfahrzeugwerk wurde zum Kristallisationspunkt für eine vielschichtige Verarbeitungsindustrie in der näheren und weiteren Umgebung. Es bezieht aus Rourkela Grob- und Feinbleche für die Rahmen und Karosserien der Lastwagen und Omnibusse. Der Anteil der indischen Eigenfertigung innerhalb dieser Produktion, die sich anfangs, d.h. vor mehr als zehn Jahren, fast ausschließlich auf Montage beschränkte, ist schrittweise auf rund 80 Prozent gestiegen. Hierin sind auch Zulieferungen aus anderen Produktionen enthalten, die verschiedene Unternehmen der deutschen Kraftfahrzeugteile- und -zubehörindustrie auf der Basis von Lizenzvereinbarungen in Indien eingerichtet haben. Das gilt z.B. für die Mahle KG, Stuttgart, die das technische Führungspersonal ihres heute als Kolbenlieferant für Jamshedpur auftretenden indischen Lizenznehmers, der Escarts-Ltd., Neu-Delhi, zuvor in ihren deutschen Betrieben hatte ausbilden lassen. Ähnlich verhält es sich mit der

1) o.V.: Private Entwicklungshilfe für Jamshedpur, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 256 vom 3.11.1964, S. 5.

Robert Bosch GmbH, Stuttgart, und ihrer indischen Lizenznehmerin, der Motor Industries Comp. Ltd. in Bangalore, die für Tata/Mercedes-Benz Ltd. Zündkerzen, Filter, Einspritzpumpen und Zubehör liefert. Die Kupplungen bezieht Jamshedpur von der Automobile Products of India Ltd. in Bombay, die sie nach Lizenz der Fichtel & Sachs AG, Schweinfurt, mit von dieser zur Verfügung gestellten Maschinen, Vorrichtungen, Werkzeugen und Lehren fertigt. Dasselbe Unternehmen baut für Jamshedpur die Bremszylinder nach Lizenz der Alfred Teves KG, Frankfurt/Main, während Motorventile nach Lizenz Teves von der Firma Engine Volves Ltd., Madras, zugeliefert werden. Für die Lizenzfertigung der Kühler, mit denen die Tata/Mercedes-Benz-Fahrzeuge ausgerüstet werden, hat die Süddeutsche Kühlerfabrik Julius F. Behr, Stuttgart, der Royala Corporation Ltd., Madras, die später in Indian Radiators Ltd. umbenannt wurde, eine komplette Fabrik projektiert und eingerichtet. Für die Präzisionsfertigung von Tachometern hat die VDO Tachometer Werke Adolf Schindling GmbH, Frankfurt/Main, eigens zu diesem Zweck gemeinsam mit indischen Partnern die International Instruments Private Ltd. in Bangalore gegründet.[1)]

Auch ein anderer bedeutender Nutzfahrzeughersteller, die Firma Vidal & Sohn Tempo-Werk GmbH, Hamburg-Harburg, die zum Bereich der Rheinstahl Hanomag AG gehört, kann auf eine langjährige erfolgreiche Tätigkeit in Indien zurückblicken.[2)] Sie ist nach der letzten Kapitalerhöhung auf 7,9 Millionen Rupien mit 2 Millionen Rupien an der Bajaj Tempo Ltd. in Bombay beteiligt. In 1964 entstand in Poona, südöstlich von Bombay, ein neues Werk, das mit den modernsten Fertigungsanlagen ausgerüstet worden ist. Die Bajaj Tempo Ltd. fabriziert auf

1) Hunck, J.M.: India Tomorrow, Düsseldorf 1963, S. 228 ff. Siehe auch o.V.: Private Entwicklungshilfe für Jamshedpur, a.a.O., S. 5.

2) Hunck, J.M.: India Tomorrow, a.a.O., S. 227.

Grund eines Nachbauvertrages den Dreirad-Lieferwagen Tempo-Hanseat, und zwar mit einem indischen Lieferanteil von 81 Prozent. Der Antrag auf eine Erhöhung der Stückzahl und auf Ausdehnung der Produktion auf den Tempo-Wiking-Vierradwagen hat die indische Regierung Ende 1963 genehmigt. Damit wurde der Weg frei für den Bau von 2.500 Tempo-Hanseat-Dreiradwagen und 1.500 Tempo-Wiking-Vierradwagen pro Jahr. Wie in der gleichen Pressemeldung betont wird, sind die deutschen und indischen Partner mit der bisherigen Zusammenarbeit äußerst zufrieden und für die weitere Entwicklung des Unternehmens voller Zuversicht.[1)]

Es ließen sich noch viele Beispiele für eine nutzbringende deutsch-indische Partnerschaft nennen; Hunck fügt seiner Monographie über deutsch-indische Partnerschaften eine Liste von mehr als hundert deutschen Firmen bei, die bereits am indischen Markt vertreten sind - sei es im Rahmen eines Joint Venture's, sei es über eine Lizenz- oder Know-how-Hingabe oder über eine bloße Exportverbindung.[2)] Diese Tatsache kann als sinnfälliger Ausdruck dafür gewertet werden, daß der deutsche Unternehmer allen wirtschaftlichen, technischen und politischen Schwierigkeiten zum Trotz den südasiatischen Markt mit seinen kontinuierlich wachsenden Konsumbedürfnissen realistisch einschätzt.

3. Probleme des Faktoreinsatzes

Im Rahmen einer Projektanalyse nimmt die Prüfung der Produktionsbedingungen eine zentrale Stellung ein, da sie die Verwirklichung und das Funktionieren einer Investition entscheidend mitgestalten. In enger Verknüpfung mit dem bereits skizzierten Datenkranz außerwirtschaftlicher und gesamtwirtschaftlicher Investitionsdeterminanten werden hier sozio-ökonomische Kräfte wirk-

1) o.V.: Ein neues Tempo-Werk in Indien, in: Handelsblatt, Jg. 19, Nr. 44 vom 4.3.1964, S. 5.

2) Hunck, J.M.: India Tomorrow, a.a.O., S. 305 ff.

sam, die eine starke Ausstrahlung auf alle Bereiche betrieblicher Leistungserstellung besitzen und der Struktur der einzelnen Faktoren ihr Gepräge geben.

Diesen tiefgreifenden Einfluß soziologischer, psychologischer und entwicklungsgeschichtlicher Momente auf den Kombinationsprozeß gilt es nachfolgend darzustellen, wobei die Ausführungen auf die beiden tragenden Säulen des Produktionsvorganges - die Faktoren Arbeit und Kapital - beschränkt werden sollen.

a) Der Produktionsfaktor Arbeit

Während in der klassischen Nationalökonomie und auch später für die produktionstheoretische Betrachtungsweise der mathematischen Schule der Faktor Arbeit unter überwiegend naturalwirtschaftlichen Aspekten betrachtet wurde, spürt man heute immer eindringlicher, daß ein derartiges Vorgehen der Vielschichtigkeit dieses Faktors nicht gerecht zu werden vermag. Denn das Verhalten und der realisierte Leistungsgrad arbeitender Menschen werden nicht allein von der Lohnhöhe und den vorhandenen Fähigkeiten determiniert, "sondern sind zugleich das komplexe Ergebnis sozialer, psychischer, physischer menschlicher Eigenschaften. Nur Betriebe, in denen diese Besonderheiten des Produktionsfaktors Arbeit berücksichtigt werden, können die größtmögliche Wirtschaftlichkeit des Arbeitseinsatzes erreichen".[1)]

Die komplizierte und in Südasien darüber hinaus auch recht unübersichtliche Struktur des Elementarfaktors erfordert für eine Investitionsentscheidung konkrete Hinweise und ausführliche Informationen über das Eignungspotential der Südasiaten und ihr Verhältnis zur Arbeit einerseits und über die Lohnhöhe andererseits, um einen optimalen Faktoreinsatz zu verwirklichen.

1) Kilger, W.: Der Faktor Arbeit im System der Produktionsfaktoren, in: ZfB, 31. Jg., 1961, S. 599.

aa) Der Südasiate in der Industrie

Den Besonderheiten des Faktors Arbeit trägt Gutenberg weitgehend Rechnung, indem er im Rahmen seines Systems der Elementarfaktoren eine Differenzierung in objektbezogene und dispositive Arbeit vornimmt und damit der menschlichen Arbeit die ihr gebührende zentrale Stellung im Produktionsprozeß einräumt.[1] Unsere Erörterungen werden lediglich auf die Verrichtungsseite des Faktors Arbeit eingehen, da seine dispositive Komponente bereits in anderem Zusammenhang in ihren Grundzügen dargelegt worden ist.

Kennzeichnend für den südasiatischen Raum ist das überreiche Vorhandensein ungelernter Arbeiter. Ihre Eignung und Bereitschaft zu industrieller Arbeit ist aber nur gering. Die Gründe sind einerseits in der ständischen Gesellschaftsordnung zu suchen und wurzeln andererseits in einer völlig anders gearteten geistigen Konzeption der Menschen. Die Dorfgemeinschaften und Großfamilien mit ihren genau fixierten Stufen der Verantwortung und Unterordnung hemmen die Initiative ihrer Mitglieder und ersticken jeden individuellen Wunsch vorwärtszukommen. In die gleiche Richtung wirkt das statische System der Kasten, das grundsätzlich jeden sozialen Aufstieg unterdrückt. Wohl sind diese starr hierarchisch gefügten sozialen Schichtungen in absoluter Strenge nicht mehr vorhanden, ihre Ausstrahlungen auf die Bereitschaft der Südasiaten, Industriearbeit zu übernehmen, sind aber noch immer beachtlich. Hier scheint der Ausspruch Eduard Heimanns seine Verifizierung zu finden, daß die Industriearbeit mit ihrer methodisch strengen Disziplin etwas der Natur des Menschen gänzlich Fremdartiges zu sein scheint, etwas, zu dem er nur durch mehr oder weniger großen Zwang gebracht werden kann. [2]

Es herrscht daher im südasiatischen Raum ein chronischer

1) Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd. Die Produktion, 4. Aufl., Berlin/Göttingen/Heidelberg 1958, S. 3.

2) Heimann, E.: Freiheit und Ordnung - Lehren aus dem Kriege, Berlin 1957, S. 127.

Mangel an qualifizierten Arbeitskräften. Dieses Problem trotzt einer raschen Lösung: Das niedrige Bildungsniveau wird hier genauso fühlbar wie die unzulängliche und lükkenhafte Berufsausbildung. Ausländische Investoren sind daher gezwungen, einen Großteil ihrer Arbeitskräfte selbst zu schulen. Hier gilt jedoch ein hartes Gesetz: Wer länger als bis zu seinem 25. oder 30. Lebensjahr vom Betteln, von Gelegenheitsarbeiten oder in archaischen Ackerbauverhältnissen gelebt hat, ist für die Technik nicht mehr anlernbar, da er während seines Berufslebens die Investition einer Ausbildung nicht mehr amortisiert.[1)]

Der Ausbildungsweg ist beschwerlich und mühsam. Die Herstellung eines jeden Werkstückes muß dem Arbeiter genau gezeigt und vorgeführt werden. Das Ergebnis ist ein zuverlässiges, allerdings verständnisarmes Nachahmen. Zur analogen Anwendung der einmal gelernten Techniken und Handgriffe auf ähnliche Verrichtungsvorgänge ist der Südasiate aber kaum in der Lage. Die meisten Arbeiter verfügen infolgedessen über eine geringe innerbetriebliche Mobilität; nur wenige speziell angelernte Kräfte sind ohne weiteres auf die Herstellung anderer Werkstücke umsetzbar. Der Südasiate zeigt in der Regel auch wenig Enthusiasmus, sich mit verwickelten technischen Problemen auseinanderzusetzen und verliert bei ständig gleichartigen, monotonen Verrichtungsvorgängen schnell das Interesse an der ihm übertragenen Aufgabe. Er erfordert deshalb oftmals fast die doppelte Zahl Aufsichtspersonen wie ein deutscher Arbeiter in vergleichbarer Stellung.[2)]

Ähnliches gilt für das Materialgefühl und das Verhältnis zu den betrieblichen Anlagen. Viele vorgeschulte Arbeiter kommen aus kleineren Betrieben, wo zumeist mit überalterten Maschinen produziert wird. Sie gewinnen nur

1) Singer, H.W.: Probleme der Industrialisierung in unterentwickelten Ländern, in: ZfN, Bd. XV (1956), S.97 f.

2) Hunck, J.M.: India's Silent Revolution (A Survey of Indo-German Cooperation), 2. Aufl., Düsseldorf 1959, S. 105.

schwer ein Gefühl dafür, welche Spanstärke etwa einer modernen Drehbank und hochwertigen Stählen zumutbar ist. Was sie schließlich in der Stahlbearbeitung gelernt haben, muß ihnen für den Umgang mit NE-Metallen neu beigebracht werden. Das bedeutet für jedes Werkstück und jede Maschine oder Vorrichtung stets neues Lehren und Anlernen. Sieht man von Materialverschwendungen und hohen Ausschußquoten während der Einarbeitungszeit einmal ab, so lassen sich für südasiatische Industriebetriebe aber trotzdem relativ niedrige Ausschußquoten errechnen. Sie lagen in den Tata/Mercedes-Benz-Werken in Jamshedpur nicht höher als in Deutschland und erreichten bei der Hindustan Machine Tools Ltd. nur 2,48 Prozent des Produktionswertes.[1)]

Die Einstellung des Arbeiters zu den betrieblichen Anlagen läßt jedoch viele Wünsche offen. Es erweist sich in der Praxis regelmäßig als schwierig, den Südasiaten zu ausreichender Pflege und Wartung der maschinellen Aggregate und technischen Vorrichtungen zu erziehen. Um den allzu schnellen Verschleiß der Anlagen einzudämmen, empfiehlt es sich, Zwangsmaßnahmen anzudrohen. So sind viele Betriebe dazu übergegangen, Zuwiderhandlungen gegen Pflege- und Wartungsanweisungen mit fristloser Entlassung zu bestrafen. Derartige Ankündigungen haben sich als wirksames Heilmittel erwiesen, da infolge der geringen Industrialisierung Stellen in Industriebetrieben überaus knapp und daher recht begehrt sind. Wie Eick erwähnt, ergreifen die sowjetischen Betriebe besonders drastische Maßnahmen, um eine ausreichende Wartung ihrer Anlagen durchzusetzen.[2)] Zunächst pflegen auch sie bei Verstößen sehr schnell zu entlassen; darüber hinaus legen sie in regelmäßigen Zeitabständen im Rahmen einer umfassenden Wartungsaktion einen sogenannten 'day of maintenance' ein, d.h. es werden periodisch Betriebsteile für einen

1) Hunck, J.M.: India's Silent Revolution, a.a.O., S. 107.

2) Eick, J.: Industrialisierung aus dem Nichts, in: FAZ Nr. 277 vom 26.11.1960, S. 5.

Tag stillgelegt, um eine eingehende und umfassende Wartung vornehmen zu können. Dergestalt werden die Arbeitskräfte systematisch an die unerläßliche Pflege der ihnen anvertrauten Anlagen gewöhnt.

Ein Aufstieg zu qualifizierten Tätigkeiten ist den einheimischen Arbeitskräften wegen ihres niedrigen Bildungsstandes nur in begrenztem Umfange möglich. Analphabeten kann man keine geschriebenen Arbeitsanweisungen aushändigen; sie sind auch kaum in der Lage, nach Zeichnungen oder Plänen zu arbeiten, Reparaturteile auszusuchen oder Materialkontrollen vorzunehmen. Trotzdem glaubt die PARTAA, zumindest für indische Arbeiter feststellen zu können, daß ihre spezielle Anlernbarkeit bei sorgfältiger Auswahl mit der eines Deutschen vergleichbar sei. Die Arbeitsproduktivität beträgt nach ihren Schätzungen etwa 60 bis 80 Prozent der deutschen - ohne Berücksichtigung der erheblichen Klimaunterschiede. [1] Wie Hunck als Erfahrung ausländischer Investoren mitteilt, läßt sich aber eine gleich hohe Produktivität wie in Westeuropa, die sich vornehmlich in der Ausnutzung der Maschinen einschließlich Vorbereitungsarbeiten, wie Einspannen des Werkstücks etc. und Laufzeit, erweist, auch in Indien erreichen. Ein bei Hindustan Machine Tools Ltd. durchgeführter Efficiency-Vergleich ergab beispielsweise, daß bei Produktionsaufnahme im Jahre 1955 am gleichen Werkstück und bei gleich hohem Qualitätsstandard 4,7mal so lange gearbeitet wurde wie bei der damaligen schweizerischen Partnerfirma Oerlikon. Nach sechs Monaten sank die Relation aber bereits auf 2,3 und lag in 1957 bei nur 1,73.[2]

Diese Aussagen über den Produktivitätsstand der südasiatischen Industriearbeiter müssen allerdings mit dem ausdrücklichen Vorbehalt versehen werden, daß sie ausschließlich für Verrichtungen an Maschinen gelten. Sie

1) o.V.: Räder für Indien, a.a.O., S. 27.
2) Hunck, J.M.: India's Silent Revolution, a.a.O., S.106.

können nicht verallgemeinernd auf manuelle Tätigkeiten, wie etwa die Montage, erstreckt werden; hier sind die Verhältnisse wesentlich ungünstiger, nicht zuletzt mitverursacht durch die vergleichsweise schwächere Konstitution der Südasiaten. Denn Unterernährung, schwächende chronische Krankheiten und ungesunde Wohnverhältnisse lassen die Menschen schneller ermüden. Der Investor stößt hier auf einen Zirkel der Armut, der nur schwer zu durchbrechen ist, da die Unterernährung und Krankheiten ursächlich sind für die geringe Produktivität und die geringe Produktivität die Bedingungen für Unterernährung und Krankheiten aufrechterhält.[1)]

Das Niveau der Arbeitsproduktivität liegt daher in Südasien für den Durchschnittsarbeiter erheblich unter dem für Industriearbeiter in entwickelten Ländern. Sieht man einmal von einem übungsbedingten Anstieg der Arbeitsproduktivität ab, so läßt sich feststellen, daß einer nachhaltigen Anhebung dieser Größe beträchtliche Schwierigkeiten entgegenstehen dürften, da den Südasiaten ein allgemeines Produktivitätsbewußtsein noch weitgehend fehlt. Diese Tatsache gilt nicht nur für die unmittelbar am Produktionsprozeß beteiligten Arbeitskräfte, sondern cum grano salis für die gesamte Öffentlichkeit. Es handelt sich bei der hier angesprochenen Mangelerscheinung jedoch weniger um eine Erfolgspsychologie im engen kaufmännischen Sinne, als vielmehr um eine breite Orientierung der Entscheidungen an der Erhöhung der durchschnittlichen Leistung je Arbeitsstunde. Max Weber hat in diesem Zusammenhang auf die in dieser Hinsicht besonders günstigen religionssoziologischen Bedingungen in den alten Industrieländern hingewiesen.[2)]

Die südasiatischen Religionen und die darauf fußenden asketischen Lehren scheinen dagegen keine ähnlich günstigen Voraussetzungen für die Hebung der 'productivity

1) Lewis, W.A.: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, a.a.O., S. 29.

2) Weber, M.: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, I. Bd., a.a.O., S. 265 ff.

mindness' abzugeben. Wohl zeichnet sich langfristig betrachtet ein grundlegender Wandel in der Einstellung zur Arbeit ab, es fehlen dem Südasiaten aber noch wichtige Triebkräfte, die ihn zu höherer Leistungsabgabe anspornen. Allein dort, wo Wünsche geweckt werden, und sei es auch nur durch das Anschauen von Besitz- oder Erreichbarem - ausreichende Ernährung, bessere Wohnverhältnisse -, entsteht gelegentlich die Bereitschaft, dafür zu arbeiten. Interessant ist die Beobachtung, daß in einigen kleineren und mittleren deutsch-indischen Betrieben Arbeiter oftmals freiwillig Überstunden leisteten, um die Handhabung komplizierter Werkzeugmaschinen zu erlernen und dadurch möglichst rasch in eine höhere Lohngruppe aufzusteigen.[1)]

Schwierigkeiten bereitet den Südasiaten auch die Gewöhnung an die Stetigkeit und Pünktlichkeit der Arbeit sowie an Treue gegenüber der ihnen übertragenen Aufgabe. Die Umgewöhnung von einem selbst gewählten Arbeitsrhythmus und -tempo ohne feste Zeiten auf dem Felde vollzieht sich nur allmählich. Die Krankheits- oder treffender Abwesenheitsziffer für einige indische Industriezweige mag beispielhaft beleuchten, welche Ausfallquoten dem Investor entstehen können. Der Wert schwankt zwischen 14,6 Prozent in der Stahlindustrie, 11,2 Prozent in der Zement- und 8 Prozent in der Zündholzindustrie. Diese Sätze wurden für den Monat August 1955 ermittelt; im September, dem Ende der Monsunzeit, fielen sie in den genannten Branchen auf 4,5 - 9,6 - 7,6 Prozent. Einzelne weniger gut geführte Fabriken berichteten von Ausfallquoten, die teilweise mehr als 20 Prozent betrugen.[2)] Wegen der geringen Produktivität und der häufigen Fehlschichten der Arbeiter müssen daher regelmäßig mehr Kräfte als in Deutschland eingestellt werden. Das

1) "Eine Zusammenstellung der wichtigsten Fakten aus dem Tonbild-Bericht der PARTAA: Räder für Indien", Hrsg.: PARTAA, o.O. und o.J. (1961), S. 3.

2) Hunck, J.M.: India's Silent Revolution, a.a.O., S. 105 f.

Zahlenverhältnis zu einer entsprechenden deutschen Belegschaft wird auf etwa 1:3 geschätzt.[1)]

Der mangelnden Bereitschaft zu kontinuierlicher Arbeit begegneten ausländische Investoren recht erfolgreich, indem sie einen Lohnbonus als Anwesenheitsprämie gewährten, der am Wochen- oder Monatsende gezahlt wird. In zahlreichen Betrieben werden oftmals auch 5 bis 10 Prozent des Lohnes einbehalten und am Ultimo nur an diejenigen Arbeiter ausgezahlt, die ihrem Arbeitsplatz nicht unentschuldigt ferngeblieben sind - ein weiteres erfolgreiches Mittel, um die Zahl der Fehlschichten zu verringern.

Besondere Probleme wirft die Tatsache auf, daß Ingenieure, wie alle Angehörigen der Intelligenzschicht, unter der in Südasien üblichen Krankheit leiden, die es einem Mann mit Ausbildung verbietet, manuelle Tätigkeiten selbst zu verrichten. Die Erklärung für dieses Phänomen ist einerseits in der Übervölkerung zu suchen, aus der sich so etwas wie eine moralische Verpflichtung der materiell Bessergestellten entwickelte, möglichst viel Arbeit für die Armen zu schaffen; andererseits fürchten die akademisch Gebildeten, ihr Prestige bei der breiten Masse einzubüßen.[2)] Die technische Elite ist daher in ihrer Mehrzahl fachlich durchaus geeignet, ihr fehlen zumeist nur die unersetzliche handwerkliche Vorbildung und praktische Erfahrung. Man hört auch oft, daß alles besser aussähe, wenn jene Ebene des Werkmeisters vorhanden wäre, die die notwendigen Verbindungen zwischen den theoretisch vorgebildeten Ingenieuren und den Arbeitern herstellen könnte. Diese wichtige Gruppe fehlt aber in Südasien nahezu völlig, und es wird auf lange Zeit großer Anstrengungen bedürfen, um diese Lücke zu schließen.[3)]

1) Wülker, G.: Partner=Betriebe in Indien, a.a.O., S.17.

2) Lewis, W.A.: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, a.a.O., S. 41.

3) Giesecke, H.: Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, a.a.O., S. 118.

Offenbar läßt sich aber auch diesem Verhalten erfolgreich begegnen. So hat der deutsche Leiter eines indischen Transformatorenwerkes die in seinem Betrieb beschäftigten Ingenieure jeweils einen Monat zur Probe praktisch arbeiten lassen, wodurch er einen doppelten Effekt erzielte, indem er dergestalt auch ihre fachlichen Qualifikationen kennenlernte.[1)]

bb) Die Lohnhöhe

Ein geschlossenes Bild der Lohnverhältnisse über die ganze Breite des industriellen Sektors läßt sich mangels detaillierter Informationen nicht darstellen. Die folgenden Ausführungen werden daher auf Globalangaben über die Lohnhöhe in den verschiedenen südasiatischen Ländern beschränkt:

Pakistan

Die pakistanische Arbeitsgesetzgebung kennt keine gesetzlich verankerten Mindestlöhne, sondern läßt dem Unternehmer freie Hand, eine eigene Lohnpolitik zu verfolgen. Das Verhältnis des Angebots von Arbeitskräften zur Nachfrage der Industrie hat jedoch inzwischen zu einem relativ konstanten Lohnsatz geführt, so daß unabhängig von den individuellen Gegebenheiten der einzelnen Industriezweige die nachstehende Lohntabelle, die kürzlich von der Regierung zur Information ausländischer Investoren veröffentlicht wurde, als Maßstab gelten darf:[2)]

Ungelernte Arbeiter	2-3 pRs pro Tag (56-84 pRs im Monat)
Gelernte Arbeiter Elektriker Schmied Schreiner Schlosser LKW- und PKW-Fahrer	4-5 pRs pro Tag (112-140 pRs im Monat)

1) BfA: Die Problematik der Entwicklungshilfe am Beispiel Indiens, a.a.O., o.S.

2) BfA: Arbeits- und Lohnverhältnisse in der pakistanischen Industrie, Marktinformationsdienst Nr. A/334, Köln 1960, S. 10.

Büroschreibkraft, Clerk, Sekretärin	140-400 pRs im Monat
Buchhalter, Research Assistent	300-500 pRs im Monat
Telefonist(in)	200-350 pRs im Monat
Bürobote	70-120 pRs im Monat

Die durchschnittliche Arbeitszeit beträgt für Industriearbeiter 48 Stunden in der Woche gegenüber 36-38 Stunden für Büroangestellte.

Die pakistanische Industrie zahlt fast ausschließlich Zeitlöhne, da die Arbeiter sich heftig gegen die Einführung des Akkordlohnsystems wehren.

Frauen haben bislang kaum Eingang in die Industrie gefunden. Wo sie eingesetzt werden, arbeiten sie vornehmlich als sweeper (Putzfrauen), als Transportarbeiterinnen (Erdbewegung) und als Sortiererinnen. Ihre Löhne liegen ungefähr 10 - 20 Prozent unter denen für ungelernte Arbeiter.

Ein Teil der pakistanischen Betriebe in der Großindustrie, namentlich also die Jute- und Baumwolltextilindustrie, gewähren darüber hinaus freiwillig betriebliche Sonderleistungen, die die Lohnstruktur gegenüber dem Durchschnitt nicht unwesentlich verändern. Um einen Einblick in die effektiven Lohnverhältnisse der pakistanischen Industrie zu geben, sei die Situation in drei branchenverschiedenen Betrieben dargestellt, und zwar in einem typischen Betrieb mittlerer Größenordnung in der Provinz Westpakistans, in einem der größten Textilbetriebe des Landes im städtischen Bereich (Karachi) und in einem Großbetrieb der Provinz, der mit finanzieller Beteiligung sowie kaufmännischer und technischer Unterstützung des Auslandes nach ausländischen Grundsätzen arbeitet:[1)]

---

1) Für die folgenden Einzelheiten siehe BfA: Arbeits- und Lohnverhältnisse in der pakistanischen Industrie, a.a.O., S. 11 ff.

Mittelbetrieb, Glasindustrie, 250 Beschäftigte

Mit Reinigungs- und Transportarbeiten beschäftigte ungelernte Arbeiter erhalten einen Tageslohn von 1,9 - 2 pRs, während Frauen, die vereinzelt ähnliche Arbeiten ausführen, auf 1,6 - 1,75 pRs am Tag kommen. Angelernte Arbeiter, die mit der Kontrolle der arbeitenden Maschinen und ihrer Wartung befaßt sind, bekommen einen Tageslohn von 2,75 pRs. Ihnen als Helfer zugeteilte Arbeiter, die gleichfalls angelernt wurden, erhalten dagegen nur 2,5 pRs. Den mit der Aufsicht einer Arbeitsgruppe betrauten Arbeitern werden als Tageslohn 3 pRs gezahlt. Gelernte Schlosser erhalten in diesem Betrieb zwischen 3 und 5 pRs pro Tag, während ein für die Produktion verantwortlicher Meister 7 pRs bezieht.

Der Betrieb zahlt keine Akkordlöhne, sondern ausschließlich Zeitlöhne. Als bezahlter Jahresurlaub werden 12 Tage gewährt, d.h. 2 Tage mehr als gesetzlich vorgeschrieben; hinzu kommen 10 Tage casual leave (bezahlte Abwesenheit vom Arbeitsplatz infolge Krankheit, Familienfeiern etc.). Bei Krankheiten, die länger als 10 Tage (casual leave) dauern, wird kein Lohn weitergezahlt. Der Betrieb gibt Medikamente kostenlos an die Arbeiter ab; darüber hinaus werden keinerlei betriebliche Nebenleistungen gewährt.

Großbetrieb, Textilindustrie, 3.500 Beschäftigte

Ungelernte Arbeiter	70- 90 pRs monatlich
Angelernte Arbeiter	150-200 pRs monatlich
Facharbeiter	150-250 pRs monatlich
Vorarbeiter	175-225 pRs monatlich
Hallenleiter (Supervisors)	250-750 pRs monatlich
Ingenieure	500-1.200 pRs monatlich

Auch in diesem Betrieb wird nicht im Akkord gearbeitet. Die Arbeiter erhalten jedoch zu ihrem Lohn bestimmte Prämien. Das Prämiensystem sieht vor, daß die Arbeiter einer Gruppe bei Erreichung des vorgegebenen internationalen Standards von 85 Prozent 2 Annas je Schicht als Zulage erhalten. Dieser Betrag erhöht sich auf 4

Annas bei 90 Prozent und auf 8 Annas bei 95 Prozent. Daneben wird für eine Anwesenheit von 25 Tagen im Monat ein Anwesenheitsbonus von 10 % des Monatslohnes gezahlt.

Das Unternehmen gewährt pro Jahr 14 Tage bezahlten Urlaub - 4 Tage mehr als gesetzlich vorgesehen -, 10 Tage casual leave und 5 Tage Krankheitsurlaub; hinzu kommen dann noch die gesetzlichen Feiertage - meistens 10 im Jahr. Von der Unternehmensleitung wird eine Kantine unterhalten, in der die Arbeiter bereits für 1 Anna eine Mahlzeit erhalten können. Essen und Tee subventioniert der Betrieb zu etwa 80 Prozent.

Die Arbeiter werden im eigenen Betrieb geschult und im Regelfall bereits nach drei Monaten als angelernte Arbeiter beschäftigt und bezahlt. Alle Arbeitnehmer sind unfallversichert und erhalten freie ärztliche Betreuung durch zwei Betriebsärzte.

Großbetrieb, Telefonfabrik, 700 Beschäftigte

Dieses Unternehmen beschäftigt praktisch keine ungelernten Arbeiter, sondern vorwiegend angelernte Kräfte, die nach mehrmonatiger Ausbildung in die Fertigung übernommen werden. Hinzu kommen vom Betrieb in eigenen Lehrwerkstätten ausgebildete Lehrlinge, die nach einer Lehrzeit von dreieinhalb Jahren als Fachkräfte eingestellt und bezahlt werden. Die Grundlöhne beginnen bei monatlich 71 pRs und können bis auf 270 pRs ansteigen; ein Werkmeister z.B. bezieht einen Spitzenlohn von 200 pRs.

Lehrlinge erhalten im ersten Lehrjahr eine monatliche Vergütung von 50 pRs. Dieser Betrag steigt über 60 im zweiten, 70 im dritten bis auf 80 pRs im vierten Lehrjahr. Nach Bestehen der Facharbeiterprüfung werden sie als vollwertige Arbeitskräfte eingestellt und beginnen in der Regel mit einem Monatslohn von 92 pRs.

Die Arbeitszeit beträgt 46 Wochenstunden im Winter und 44 Wochenstunden im Sommer. Je nach Betriebszugehörigkeit werden 12 bis 14 Tage bezahlter Urlaub pro Jahr gewährt, 10 Tage casual leave und 13 bezahlte Feiertage. Als freiwillige Sozialleistung hat der Betrieb Wohnungen für ein Viertel der Belegschaft gebaut, für die 10 Prozent des Lohnes einbehalten werden. Außerdem wurde ein Lehrlingsheim für 32 Lehrlinge eingerichtet. Den Arbeitern steht ferner ein kleines Krankenhaus mit fünf Betten zur Verfügung, wo sie ärztliche Betreuung und Medikamente kostenlos erhalten.

Eine vom Betrieb unterhaltene Kantine teilt den Arbeitern Mahlzeiten zu 25 Prozent und Tee zu 15 Prozent unter dem Marktpreis aus.

Im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung wurde eine Pensionskasse errichtet, die von den Arbeitern und vom Betrieb zu gleichen Teilen mit je 8 1/3 Prozent des monatlichen Lohnes unterhalten wird.

Indien

Auf eine ähnliche Lohnstruktur trifft der Unternehmer in Indien. Nach einer neueren statistischen Erhebung verdient die Mehrzahl der Industriearbeiter durchschnittlich 2 - 5 Rs pro Tag, wobei sich der niedrigere Betrag auf ungelernte Kräfte bezieht, die in nichtorganisierten und landwirtschaftlichen Berufen tätig sind. Zu diesen beiden Kategorien gehören u.a. die Herstellung von Streichhölzern, von Bidi (indische Zigarillos) und die sonstige Tabakverarbeitung, ferner die Plantagenarbeit sowie die kleinbetriebliche Erzeugung von Schrauben und Muttern. In allen organisierten Industrien dagegen, wie etwa im Textil-, Maschinenbau-, Zementerzeugungs- und Papierverarbeitungssektor, verdienen die Arbeiter im allgemeinen mehr als 2 Rs täglich. Die höchste Lohnklasse von 5 Rs wird von der Mehrzahl der gelernten Arbeiter aber nur in Metallgewin-

nungs- und -veredelungsbetrieben erreicht sowie in den Erdölraffinerien und bei der Seifen- oder Zigarettenherstellung.[1)]

Der amtlichen Übersicht läßt sich ferner entnehmen, daß Überstunden in nahezu allen Industrien an der Tagesordnung sind. Als Ausnahmen werden lediglich die Bekleidungsindustrie, die Bidi-Fabrikation, die Kaffee- und Gummiplantagenindustrie sowie die Glimmerproduktion genannt. In einigen Sektoren erreichte der Anteil der Überstunden an der Gesamtzahl der Arbeitsstunden sogar mehr als 50 Prozent. Der durchschnittliche Überstundenlohn bewegt sich zwischen 0,46 und 1,99 Rs.

Einen differenzierteren Einblick in die Lohnverhältnisse der indischen Industrie gewähren einige Angaben aus drei branchenverschiedenen Unternehmen mittlerer Größe mit ca. 100, 400 bzw. 700 Beschäftigten.[2)] Den Daten liegt eine tägliche Arbeitszeit von 8 Stunden zugrunde.

I. Madras (Transformatoren)

Durchschnittslohn	2,20 Rs/Tag
bester Schweißer	3,20 Rs/Tag
bester (indischer) Ingenieur	400,-- Rs/Monat
Durchschnittsgehalt (Büroangestellte)	160,-- Rs/Monat

Achtzig Prozent der produktiven Arbeitskräfte sind im Betrieb angelernt worden. Die verbleibenden zwanzig Prozent wurden von anderen Unternehmen abgeworben, zumeist im Gefolge der Ingenieure.

II. Madras (Fahrzeugbau)

Durchschnittslohn etwa wie bei I.	
Facharbeiter bis zu	10,-- Rs/Tag
Gehalt Vorarbeiter	500-600,-- Rs/Monat
Gehalt Einkäufer	1.000,-- Rs/Monat

1) o.V.: Die Skala der Löhne in Indien, in: Blick durch die Wirtschaft, 6. Jg., Nr. 171 vom 27.7.1963, S. 2.

2) BfA: Die Problematik der Entwicklungshilfe am Beispiel Indiens, a.a.O., o.S.

Gehalt Ingenieur (10 Jahre Erfahrung)	2.000,-- Rs/Monat
Gehalt Betriebsingenieur	2.100,-- Rs/Monat plus Auto und Fahrer (Lohn etwa 100 Rs/Mon.)
Gehalt Chefingenieur	höher, aber nicht angegeben, plus Auto und Fahrer plus Wohnung

Der Betrieb mit 500 in der Produktion und 200 in der Verwaltung arbeitenden Menschen beschäftigt 120 Lehrlinge für 3 bis 6 Monate jeweils. Die Lehrlinge erhalten in den ersten drei Monaten durchschnittlich 60,-- Rs als Entgelt. Die Lehrzeit für Facharbeiter beträgt sechs Monate, für Anlernkräfte drei.

Das Unternehmen gilt in der Provinz Madras als eines der höchstbezahlenden.

III. Bombay (Elektro)

Lohn für sogenannte Assistenten (nach 3jähriger Lehre als Elektriker, Mechaniker oder Bauschlosser)	5,50 Rs/Tag
Lohn für sog. Fitter mind.	6,-- Rs/Tag
Lohn für Facharbeiter (z.B. Werkzeugmacher)	bis 12,-- Rs/Tag oder Gehalt
Lohn für angelernte Hilfsarbeiter	4,50 Rs/Tag

Der Betrieb hält nach dreijähriger Lehrzeit (ein Siebentel der Belegschaft) eine interne Gesellenprüfung ab. Die Lehrlinge erhalten im ersten Jahr 2,50, im zweiten Jahr 3,-- und im dritten Jahr 3,50 Rs pro Tag.

Die Zahlung eines Leistungslohnes gilt ähnlich wie in Pakistan als schwierig. Widerstände ergeben sich insbesondere deshalb, weil immer dann, wenn nicht in allen Betriebsabteilungen ein Akkordlohn möglich ist, alle gleich lange Beschäftigten den gleichen Lohn beanspruchen.

Thailand

Eine Erörterung der Lohnverhältnisse in Thailand stößt auf große praktische Schwierigkeiten, da auf diesem Gebiet bislang noch keine genaueren Untersuchungen angestellt worden sind. Nach Angaben des amerikanischen Handelsministeriums dürfte der Lohn für ungelernte Arbeiter im Raume Bangkok bei 0,50 - 1,-- US-Dollar je Tag liegen, während gelernte Kräfte zwischen 1,50 und 3,-- US-Dollar täglich verdienen.[1] Diese Zahlen geben aber die realiter gezahlten Entgelte nur ungenau wieder, da zahlreiche Familienbetriebe für ihre Arbeitskräfte zusätzlich noch eine kostenlose ärztliche Betreuung, einen Zuschuß zum Mittagessen, verbilligte Wohnungen und andere Sozialleistungen vorsehen.

Die Aussagekraft dieser Entgeltsätze über das in Thailand bestehende Lohnniveau wird außerdem noch dadurch vermindert, daß in den verschiedenen Industriezweigen keine einheitliche Arbeitszeitregelung besteht. Sogar innerhalb derselben Branche kommt es vor, daß beispielsweise in einem Betrieb 26 Arbeitstage zu je 8 Stunden pro Monat abgeleistet werden, während ein anderes Unternehmen monatlich 29 Arbeitstage zu je 9 Stunden fordert.

Mit gewissen Vorbehalten müssen daher auch die nachstehenden Stundenlohnsätze eines Betriebes der chemischen Industrie versehen werden:[2]

	Stundenlohn in Baht
Chemical Operator	5,70
Operator's Helper	4,90
Laboratory Technician	4,80
Filterpress Man	4,90

1) o.V.: Establishing a Business in Thailand, in: Overseas Business Reports, Hrsg.: Department of Commerce United States of America, OBR-63-27, Jan.1963, S.6 f.

2) o.V.:Extract from Ebasco Report on the Feasibility of Production of Soda Ash and Caustic Soda in Thailand, Januar 1963, o.S.

	Stundenlohn in Baht
Drums Handler	3,60
Master Mechanic	8,--
Welder	6,--
Carpenter	6,20
Electrician	7,--
Patrolman	3,20

Es wäre sicher verfehlt und wohl auch unrealistisch, diese Einzelangaben zu einer Aussage über die Lohnstruktur der thailändischen Industrie zu verallgemeinern. Die Übersicht gibt aber gewisse Anhaltspunkte, die auf das ungefähre Lohnniveau für Industriearbeiter schließen lassen. Danach sind die gezahlten Arbeitsentgelte verglichen mit westeuropäischen Lohnskalen sehr niedrig. Indessen läßt ein Vergleich der in Pakistan und Indien gezahlten Entgelte mit thailändischen Lohnverhältnissen einen teilweise beachtlichen Niveauunterschied erkennen, indem die thailändische Industrie höhere Löhne zahlt.

Als Fazit kann jedoch für die südasiatischen Länder festgestellt werden, daß die Arbeitslöhne lediglich ein Drittel bis die Hälfte vergleichbarer deutscher Tarifsätze erreichen. Es hieße aber vorschnell urteilen, wollte man ob des niedrigen Lohnniveaus von 'billigen Arbeitskräften' sprechen. Der Investor sollte der Relativität einer derartigen Aussage stets eingedenk sein; denn der Preis für den Faktor Arbeit ist nur solange niedrig zu nennen, wie der Quotient aus dem Wert des je Arbeitsstunde erstellten Produkts und den Lohnkosten je Arbeitsstunde relativ größer ist als etwa in Deutschland. Unterstellt man für den Südasiaten eine durchschnittliche Arbeitsproduktivität von 50 Prozent der eines Westeuropäers, so bleibt ein nur leichtes Lohngefälle zwischen den westlichen Industrieländern und Südasien erhalten.

Es wäre daher unklug, eine Investitionsentscheidung ausschließlich oder überwiegend auf niedrige Lohnkosten zu gründen; denn die Löhne steigen und werden infolge der zunehmenden gewerkschaftlichen Aktivität auch künftig ihre Aufwärtsbewegung fortsetzen. Doch was bedeutet schon eine 15-prozentige Lohnerhöhung für die Kostensituation des Unternehmens, selbst wenn sie auf den Lohn des höchstbezahlten Arbeiters bezogen wird? Lohnkosten sind zurzeit noch eine quantité négligable, weil in Südasien als Folge des niedrigen Entwicklungsniveaus andere Kostengrößen dominieren.

cc) Die Beschäftigung ausländischen Personals in südasiatischen Unternehmen

Das niedrige qualitative Niveau der südasiatischen Arbeitskräfte zwingt den Investor zu prüfen, ob und gegebenenfalls in welchem Umfange für ihn die Möglichkeit besteht, wichtige Schlüsselpositionen - vorzugsweise im Produktionsbereich - mit Personal seines Stammhauses zu besetzen. Diese Frage stellt sich mit besonderer Schärfe während der Anlaufperiode des Unternehmens, da es gerade in dieser Phase entscheidend darauf ankommt, die von der Muttergesellschaft festgelegte technische Konzeption der Güterproduktion genau zu verwirklichen, um den Erzeugnissen eine gute Ausgangsposition am südasiatischen Markt aufzubauen. Verbanden den Unternehmer bereits Exportbeziehungen mit diesen Ländern, so droht oftmals auch der Verlust eines schon gefestigten Goodwills, wenn gewisse Qualitätsstandards nicht gehalten werden können. Die Möglichkeit, geschulte ausländische Fachkräfte zumindest während eines begrenzten Zeitabschnitts in der südasiatischen Firma zu beschäftigen, wird daher für zahlreiche Investoren zu einer Prestigeangelegenheit und Existenzfrage zugleich.

Die Regierungen sind aber grundsätzlich daran interessiert und darum bemüht, die Beschäftigung ausländischer Spezialisten in Gemeinschaftsprojekten in möglichst en-

gen Grenzen zu halten. Dies geschieht einmal, um einheimischem Personal neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu erschließen und derart die allenthalben herrschende Arbeitslosigkeit etwas abzubauen, zum anderen, um die aus der Anstellung von Ausländern erwachsenden Devisenverpflichtungen angesichts der chronischen Devisenknappheit gering zu halten, und drittens aus politischen Gründen, um eine Überfremdung der Wirtschaft zu verhindern, Sie anerkennen aber gleichzeitig, daß ein rascher industrieller Fortschritt zurzeit nur mit ausländischer Hilfe möglich ist. Während jedoch Pakistan und Thailand das Genehmigungsverfahren für die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte relativ großzügig und teilweise auch recht unbürokratisch handhaben, muß der Unternehmer in Indien mit zahlreichen Erschwernissen und Unzuträglichkeiten rechnen.

Von dieser Zurückhaltung bei der Genehmigung der Beschäftigung ausländischer Spezialkräfte wird vor allem kaufmännisches und Verwaltungspersonal betroffen; ausländische Techniker dagegen erhalten viel eher eine Arbeitserlaubnis. Indischerseits steht man auf dem Standpunkt, daß das Land vielleicht noch nicht über genügend oder hinreichend ausgebildete Techniker verfüge, jedoch keinen Mangel an erstklassigen Kaufleuten leide.[1] Ausländische Firmen weisen aber mit Recht und, wie es in letzter Zeit scheint, nicht ganz ohne Erfolg darauf hin, daß die letztlich ja auch von amtlicher indischer Seite angestrebte Rentabilität eines Projektes nicht allein durch sachkundige Techniker erreicht werden kann, sondern auch den Einsatz kaufmännischer Spezialkräfte erfordert. Derartige Wünsche sollten bereits in den Verhandlungen über die Genehmigung des Gemeinschaftsprojektes vorgebracht werden. Der Investor sollte hartnäckig darauf bestehen, daß im Rahmen der allgemeinen Genehmigung zugleich expressis verbis die

1) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 11.

spezielle Genehmigung ausgesprochen wird, neben einer bestimmten Zahl ausländischer Techniker auch eine genau festgelegte Zahl Kaufleute und Verwaltungsangestellte beschäftigen zu können.

Außer diesen teilweise verwaltungstechnisch bedingten Komplikationen bereitet insbesondere der Modus, nach dem die indische Ausländergesetzgebung gehandhabt wird, viel Ärgernis. So wird als Relikt des Zweiten Weltkrieges, in dem jeder Ausländer als potentieller Spion oder Agent betrachtet wurde, die Ausländerüberwachung von dem Criminal Investigation Department, d.h. von der Kriminalpolizei, ausgeübt. Alle Ausländer, selbst Frauen und Kinder, sind verpflichtet, persönlich die Büros der Kriminalpolizei aufzusuchen, um sich eine Aufenthaltsgenehmigung erneuern zu lassen, ein Wiedereinreisevisum einzuholen oder ihre Ausreise zu melden.[1] Zahlreiche ausländische Spezialisten fühlen sich durch diese Art der Überwachung und durch einzelne Vorschriften, wie z.B. die, daß jede mehr als siebentägige Abwesenheit vom Wohnort unter genauer Angabe der Reiseroute der Polizei zu melden ist, wie potentielle Kriminelle behandelt.

Besondere Aufmerksamkeit verlangt in diesem Zusammenhang auch die namentlich von der indischen und pakistanischen Regierung aufgestellte Forderung, den Anteil des in ausländischen Firmen beschäftigten einheimischen Personals zu erhöhen. Es ist das erklärte Ziel der Regierungen, sobald als möglich die unteren und mittleren Positionen, d.h. bis zu einem Gehalt von 1.000 Rs pro Monat, ausschließlich mit Autochthonen zu besetzen. Ausländer sollen in diesen Gehaltsgruppen nur in Ausnahmefällen angestellt werden dürfen. Darüber hinaus wünschen die pakistanische und indische Regierung, den Anteil der in Positionen mit einem Monatseinkommen von mehr als

1) Witzel, D.: Investitionsmöglichkeiten in Indien noch verbesserungsfähig (II), in: Mitteilungen Nr. 77, Hrsg.: VWD, 14. Jg., Frankfurt/M. 1964, S. 1.

1.000 Rs Beschäftigten innerhalb von fünf Jahren sukzessiv auf 75 Prozent zu erhöhen. Pakistan wünscht zusätzlich für Positionen, die mit mehr als 2.500 pRs monatlich dotiert sind, eine Pakistanisierung innerhalb von sieben Jahren auf wenigstens 50 Prozent.[1)2)] Infolge der großen Arbeitslosigkeit bei den Akademikern werden sich die Regierungen mit diesen Sätzen aber kaum zufrieden geben, sondern auf eine weitere Erhöhung des Anteils der einheimischen Beschäftigten dringen.

Ihren Wünschen verleihen die Regierungen zunächst dergestalt Nachdruck, daß sie den Unternehmern informell nahelegen, mehr einheimisches Personal zu beschäftigen, zum anderen dadurch, daß sie mit der Erteilung von Aufenthaltsgenehmigungen, die praktisch einer Arbeitserlaubnis gleichkommen und jährlich erneuert werden müssen, und die Zentralbanken mit Transferbewilligungen für Gehälter zurückhaltender werden.

Seitens der indischen und pakistanischen Regierung wird jedoch betont, daß Ausnahmeregelungen möglich sind. Sie empfehlen, diesen Punkt von vornherein in den Antrag auf Investitionsgenehmigung aufzunehmen, da erfahrungsgemäß während der Anlaufperiode eines Betriebes meistens mehr ausländische Experten nötig sind, als es diesem Proporz entsprechen würde.[3)] Im Einzelfall wird es aber weitgehend von der Stärke seiner Verhandlungsposition und der volkswirtschaftlichen Relevanz des Projektes abhängen, inwieweit der Investor seine Forderungen auch durchsetzen kann.

Die bisherigen Erfahrungen deutscher Unternehmer mit dieser Regelung sind nicht sonderlich günstig, weil im allgemeinen der auf gleicher Gehaltsstufe mit seinem

1) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 11.

2) Fischoeder, G.: Deutsche Privatinvestitionen in Pakistan (III), a.a.O., S. 4.

3) Fischoeder, G.: Deutsche Privatinvestitionen in Pakistan (III), a.a.O., S. 4.

ausländischen Kollegen stehende Inder oder Pakistaner vergleichsweise weniger leistet. Es scheint den Behörden bei ihrem verständlichen Wunsch, eigene Leute in bisher von Ausländern geleiteten Betrieben moderne Unternehmensführung lernen zu lassen, entgangen zu sein, daß derlei Vorschriften die Kostenstruktur eines Betriebes stark belasten und die Konkurrenzfähigkeit indischer und pakistanischer Waren auf dem Weltmarkt gefährden können.

Entsprechend ihrer liberalen Einstellung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen, hatte die thailändische Regierung dagegen bislang von einer Regulierung der ausländischen Einflußnahme in der Wirtschaft abgesehen. Die große Zahl ausländischer Betriebsgründungen ließ jetzt aber auch in thailändischen Regierungskreisen eine gewisse Besorgnis über das Anwachsen des ausländischen Einflusses entstehen. Um einer weiteren Überfremdung der Wirtschaft vorzubeugen, wird daher gegenwärtig die Einführung eines Acht-Punkte-Programms erwogen, das u.a. folgende Maßnahmen vorsieht:[1)]

- Einführung einer Quote für Facharbeiter und andere Experten für neuzugründende Unternehmen.
- Erhöhte Heranbildung einheimischer Facharbeiter, so daß bei Fabrikgründungen keine Einwanderung mehr notwendig wird.
- Schärfere Überwachung ausländischer Investitionen.
- Neugründungen sollen künftig mehr thailändische Arbeitnehmer beschäftigen.

Inwieweit diese Empfehlungen in der Wirtschaft durchgesetzt werden, bleibt abzuwarten. Unverkennbar ist jedoch die Tendenz, ausländische Investitionen stärker als bisher zu kontrollieren.

---

1) o.V.: Thailand - Maßnahmen gegen Überfremdung der einheimischen Wirtschaft, in: Außenwirtschafts-Berater Nr. 4, Beilage zum AWD, 11. Jahr., 1965, S. 4.

b) Das Verhältnis von arbeits- und kapitalintensiven Fertigungsverfahren

Plant der Unternehmer Investitionen in den entwickelten Ländern, so ist sein Entscheidungskalkül hinsichtlich der zu realisierenden Produktionsfunktion zumeist streng determiniert, da ihn der in nahezu allen Bereichen industrieller Gütererzeugung herrschende Konkurrenzdruck zwingt, den jeweils letzten Stand technischer Erkenntnis bei der Verfahrenswahl zu berücksichtigen. Das Bestreben, den Anforderungen des Marktes und uno actu dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip als übergeordneter Maxime zu genügen, verlangt diese am technischen Fortschritt orientierte Verfahrenswahl und gibt naturgemäß nur wenig Raum für eine echte verfahrenstechnische Alternativlösung. Insbesondere die für die Produktionen in Entwicklungsländern Aufmerksamkeit heischende Frage, ob einem arbeitsintensiven oder einem kapitalintensiven Fertigungsverfahren der Vorzug gebührt, stellt sich dort in dieser pointierten Form nicht.

Für die südasiatischen Entwicklungsländer dagegen wird sie zu einer Kardinalfrage, die über die betriebswirtschaftliche Entscheidungsproblematik hinaus auch eine überragende volkswirtschaftliche Bedeutung erlangt. Denn die Art ihrer Beantwortung ist mitbestimmend für den Zeitpunkt und die Intensität des "take-off" im Sinne Rostows, vor allem aber dafür, ob alle Bereiche der Wirtschaft gleichmäßig an der Aufwärtsentwicklung teilhaben oder nur einzelne isolierte Sektoren sich in die Wachstumsraten teilen, während alle übrigen Wirtschaftszweige in ihrer ursprünglichen Stagnation verharren.

Die südasiatischen Regierungen haben diesen für die Zukunft ihrer Länder kritischen Punkt in seiner vollen Tragweite noch nicht erkannt oder sind zumindest gewillt, ihn aus Prestigeerwägungen bewußt zu ignorieren. In ihren offiziellen Stellungnahmen klingt regelmäßig die feste Überzeugung durch, daß nur die Übernahme mo-

dernster technologischer Verfahren einen raschen wirtschaftlichen Fortschritt gewährleiste. Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt sind gegen diese These jedoch gewichtige Einwände vorzubringen.

aa) Möglichkeiten und Grenzen der Übernahme von Technologien aus den entwickelten Ländern

Es ist ein wohl unbestrittenes, wenn auch oftmals bagatellisiertes Faktum, daß die in den westlichen Industrieländern entwickelten Techniken arteigene, typische Produkte dieser Länder sind. In der Terminologie Toynbee's ist die westliche Technik eine spezifische Antwort auf eine spezifische Herausforderung, der sich die Kulturen des Westens gegenübersahen. Da die Menschen des südasiatischen Kulturkreises ihr Leben aber unter anderen inneren und äußeren Gegebenheiten leben, muß ihre Antwort auch notwendig eine andere sein.

Folgt man den von Sauvy[1)] unterschiedenen drei Dimensionen des technischen Fortschritts - ein landsparender, kapitalsparender und arbeitssparender Fortschritt -, so läßt sich die technische Evolution des Westens als überwiegend arbeitssparend mit einem stark kapitalintensiven Akzent charakterisieren. Sie repräsentiert eine Faktorausstattung, in der Kapital reichlich vorhanden, menschliche Arbeitskraft hingegen knapp und teuer ist. Die Effizienz der westlichen Technik ist also an eine bestimmte Faktorkonstellation gebunden.

Im gleichen Sinne äußert sich Singer, indem er betont, daß die modernen Technologien sowohl verstandesmäßig als auch gefühlsmäßig auf den speziellen Erfordernissen und Faktorausstattungen industrialisierter Länder beruhen. An diese Tatsache knüpfen sich für ihn verschiedene Folgerungen: "In erster Linie bedeutet es die rasche Entwicklung überlegener neuer Technologien und die ent-

1) Sauvy, A.: Berufswechsel und Berufsausbildung als Bedingungen und Folgen des Fortschritts, in: ZfN, Bd. XV (1956), S. 151.

sprechend rasche Aussonderung leicht veralteter Kapitalgüter. Zweitens hat sich die moderne Technologie auf die Einführung arbeitssparender Vorrichtungen konzentriert und drittens setzt sie ein gewisses Niveau wissenschaftlicher Ausbildung und Erziehung voraus, das weitgehend nur in industrialisierten Gesellschaften erreicht wird".[1)]

Das Postulat einer größtmöglichen Harmonie zwischen realisierter Technik und Faktorausstattung wirft in Südasien mannigfache Probleme auf. Hier, wie in nahezu allen unterentwickelten Gebieten, ist diese Kongruenz vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt auch nicht annähernd erfüllt. Eine besondere Problematik haftet dabei der Einführung moderner kapitalintensiver Fertigungsverfahren an. Singer faßt die verschiedenen Wirkungen, welche sich als Folge der Disharmonie für die unterentwickelten Länder ergeben können, in vier Punkten zusammen:[2)]

"1. Die Anfangskosten der Investitionen sind sehr hoch und lassen die spärlichen Hilfsquellen unterentwickelter Länder als unzureichend für eine ausgeglichene Entwicklung erscheinen.

2. Die moderne Technologie erfordert sorgfältig hergestellte und kostspielige Kapitalgüter, die eingeführt werden müssen. Dies schafft Zahlungsbilanzprobleme und erhöht die Kosten der Einrichtung.

3. Arbeitssparende Vorrichtungen werden weitgehend vergeudet, da andere Arbeitsplätze aus dem einfachen Mangel an Investitionen fehlen.

4. Die tatsächliche Lebensdauer kostspieliger Ausrüstung ist vielfach geringer. Das Bedienungspersonal ist nicht sorgfältig genug, die Güte der Instandhaltung ist geringer usw.".

Es kommt daher für die unterentwickelten Gebiete existenznotwendig darauf an, eine Technologie zu finden, die modern und gleichzeitig dem qualitativen Niveau der übrigen Produktionsfaktoren angemessen ist. Nach Ansicht von Vakil und Brahmand, zwei indischen National-

---

1) Singer, H.W.: Probleme der Industrialisierung in unterentwickelten Ländern, a.a.O., S. 94.

2) Singer, H.W.: a.a.O., S. 94 f.

ökonomen, erscheinen diejenigen Techniken für eine Verpflanzung besonders geeignet, die

"a) leicht zu erlernen sind,

b) nur geringe Anfangsinvestitionen erfordern und keine Vergrößerung der Unternehmen,

c) die "Schwangerschafts"-Periode herabsetzen,

d) weniger Einsatz von spezialisierten und gelernten Arbeitern erfordern und dem bestehenden Bildungsstandard angepaßt sind,

e) knappe Rohstoffe (ausgenommen Arbeit) sparen und

f) Produktionsziffern erweitern und Rohstoffe wie Minerale und Elektrizität vermehren".1)

Dem gleichsam funktionalen Zusammenhang zwischen Technik und Faktorausstattung entsprechend, dürfte es geraten sein, rückständige und für westliche Verhältnisse unmoderne Fertigungsmethoden in die Entwicklungsländer zu übernehmen. Nach Ansicht Singers könnte die Technologie der Zeit um 1850 sehr wohl geeignet sein, die wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder zu erleichtern. Daran sind aber die südasiatischen Regierungen keineswegs interessiert, weil sie unter dem Druck einer teilweise explosiven Bevölkerungsvermehrung, nicht zuletzt aber auch in eitler Selbstüberschätzung wünschen, den Industrialisierungsprozeß der entwickelten Staaten gleichsam im Zeitraffertempo innerhalb weniger Dezennien nachzuvollziehen.

bb) Die Faktorkombination unter Risikogesichtspunkten

Für den Unternehmer gilt es, diese in ihrer Wirkung vielfach inkompatiblen Faktoren in seinen Investitionskalkül einzubauen: Er muß auf der einen Seite den Wünschen der Regierung Rechnung tragen und eine relativ moderne Technik in seiner Zweigniederlassung verwirklichen, auf der anderen Seite verlangt die ökonomische

1) C.V. Vakil und P.P. Brahmand: Technische Kenntnis und Managerkapazität als begrenzende Faktoren der industriellen Expansion in unterentwickelten Ländern, in: ZfN, Bd. XV (1956), S. 85.

Ratio nach einer Produktionsfunktion, die möglichst weitgehend der Faktorausstattung der südasiatischen Länder adäquat ist und uno actu die vielfältigen Risiken wirtschaftlicher und politischer Art berücksichtigt. Bereits in anderem Zusammenhang wurde auf die Bedeutung der Elastizität des Gesamtbetriebes als Gegengewicht zu den zahlreichen einer Investitionsentscheidung immanenten Wagnissen hingewiesen. Angesichts der Tatsache, daß gerade die gewählte Technologie die Anpassungsfähigkeit einengen kann, erscheint es geboten, die Verfahrenswahl primär unter Elastizitätsgesichtspunkten zu prüfen. Elastizität sollte für den Investor aber nicht allein Reaktionsfähigkeit auf externe Datenänderungen bedeuten, sondern darüber hinaus all die Maßnahmen beinhalten, die ein möglichst verlustfreies Lösen des Engagements, etwa als Folge von Nationalisierungsbestrebungen der Regierungen, gewährleisten.

Mellerowicz führt die relative Starrheit des modernen Industriebetriebes auf im wesentlichen drei Einflußgrößen zurück:[1)]

- Maschinelle Produktion statt Handarbeit (Anlagekapitalintensität),
- Großbetrieb und Massenfertigung,
- die moderne Güterverteilung[2)].

Für die Wahl der optimalen Faktorkombination läßt sich daraus folgern, daß die betriebliche Elastizität wächst sowohl bei verstärkter Substitution des Faktors Kapital durch menschliche Arbeit als auch infolge vermehrten Einsatzes universell verwendbarer Maschinen und Vorrichtungen. Denn nur wenn es gelingt, den Fixkostenblock klein zu halten und in möglichst großem Umfange mit variablen Kosten - insbesondere Lohnkosten - zu ar-

1) Mellerowicz, K.: Kosten und Kostenrechnung, Bd. I Theorie der Kosten, a.a.O., S. 337.

2) Die modernen, mit hohen Fixkosten belasteten Absatzformen sind entsprechend dem Entwicklungsniveau dieser Länder nur von untergeordneter Bedeutung und können hier vernachlässigt werden.

beiten, darf der Unternehmer damit rechnen, sich den Wechsellagen in Politik und Wirtschaft rasch und ohne größere Verluste anpassen zu können. Eine Substitution von Kapital durch menschliche Arbeit findet selbstverständlich dort ihre Grenze, wo die Konkurrenzfähigkeit des Gesamtunternehmens beeinträchtigt wird.

Indem der Unternehmer auf eine Produktionsfunktion ausweicht, die nicht den letzten, höchsten Stand technischer Entwicklung repräsentiert, wird er auch der für die Übernahme moderner westlicher Produktionsmethoden geforderten Harmonie von Technik und Faktorausstattung weitgehend gerecht. Um Mißdeutungen vorzubeugen, sei jedoch expressis verbis betont, daß Kapitalintensität und Mechanisierungsgrad nicht als kongruente Begriffe aufzufassen sind. Sen grenzt hier wie folgt ab: "By the degree of mechanization we normally mean the amount of machinery (valued in terms of costs of production) employed per person at a time. This is a ratio of two s t o c k figures, viz machines to labourers. The degree of capital intensity, however, is the ratio of the stock of investment (in fixed capital a n d in working capital) to the f l o w of labour (per day, or month, or year) working with it".[1] Es ist damit klargestellt, daß geringe Kapitalintensität nicht notwendig den Verzicht auf einen kostengünstigen Mechanisierungsgrad einschließt.

Zweckmäßigerweise sollte das Niveau der Mechanisierung partiell, d.h. für die einzelnen Betriebsbereiche gesondert, geplant werden, wobei es sich empfehlen dürfte, die sich bietenden Substitutionsmöglichkeiten unter Rentabilitätsgesichtspunkten sorgfältig gegeneinander abzuwägen. Denn die Lohnkosten sind für einzelne Verrichtungen - auch unter Berücksichtigung der unter-

1) Sen, A.K.: Choice of Techniques of Production With Special Reference to East Asia, in: Economic Development with Special Reference to East Asia, Hrsg.: K. Berill, London 1964, S. 395.

schiedlichen Arbeitsproduktivität - relativ niedrig und werden teilweise sogar unter den Maschinenkosten liegen. Ein instruktives Beispiel zu diesem Problem gibt Rosen:[1)]

"..., for unskilled workers the average total annual wage in India is about 700-800 rupees (about $ 150)... The direct cost of a forktruck for in-plant materials handling is placed at 15,000-20,000 rupees (from $ 3,000-$ 4,000). This truck is estimated to save the labor of about five manual handlers per shift, which in India would be a saving on labor cost of about 4,000 rupees per year. However, there will be certain additional annual operating costs - depreciation and maintenance costs - that will average, let us assume, about 1,000 rupees per year over the life of the machine, so that annual savings will be only about 3,000 rupees per machine. Under such circumstances there will be about a five-year recovery period for the investment, only minor savings in costs per unit of output, and, finally, a substantial amount of labor unrest, deployment costs, and so on."

Für den Regelfall dürften somit relativ veraltete und, gemessen an westlichen Vorstellungen, technisch überholte Fertigungsverfahren den Anforderungen des südasiatischen Marktes durchaus gewachsen sein. Oftmals erscheint es sogar geboten, im Stammhaus bereits weitgehend abgeschriebene maschinelle Aggregate als Erstausstattung in die Auslandsniederlassung zu übernehmen. Die Möglichkeit der Auslagerung von Produktionsanlagen dürfte für den Investor in mindestens zweifacher Hinsicht interessant sein: So kann es einmal wegen der Wettbewerbssituation am heimischen Markt erforderlich werden, die alte Anlage durch eine produktivere zu ersetzen; es kann aber auch absehbar sein, daß das mit einer bestimmten Anlage erstellte Gut nach und nach immer weniger Käufer finden wird. In diesem Zusammenhang sei als Beispiel die amerikanische Firma Singer angeführt, die kürzlich in Pakistan die Nähmaschinenproduktion in Zusammenarbeit mit einem autochthonen Unternehmen aufnahm. Die von Singer eingebrachte Maschinenausstattung stammte aus der deutschen Singer-Niederlassung in Karlsruhe, die

1) Rosen, G.: Industrial Change in India, Bombay/Calcutta/New Delhi/Madras 1959, S. 123.

zuvor in Deutschland hand- und fußgetriebene Nähmaschinen traditioneller Bauart produziert hatte und nun nahezu völlig abgebaut wurde, da die Nachfrage nach Nähmaschinen mit konventionellem Antrieb in Deutschland ständig zugunsten neuer, motorgetriebener Modelle zurückgeht. In Pakistan dagegen arbeitet die Anlage zufriedenstellend mit einem durchschnittlichen Tagesausstoß von etwa 200 Maschinen, für die dort rege Nachfrage besteht.[1)]

Diesen allein von Zweckmäßigkeitsgesichtspunkten diktierten Überlegungen stehen aber häufig die Einfuhrbestimmungen und Zollvorschriften der südasiatischen Staaten entgegen, weil die Regierungen befürchten, derart zum 'Schrottsammelplatz' alter, in den Industrieländern nicht mehr als wirtschaftlich angesehener Anlagen zu werden. Außerdem sind sie der Ansicht, daß die Preise für gebrauchte Maschinen relativ hoch und nur schwer auf ihre Angemessenheit hin nachprüfbar seien. Es scheinen in ihrer ablehnenden Haltung aber auch noch gewisse Ressentiments aus der Kolonialzeit mitzuschwingen, in der die Kolonialmächte verdächtigt wurden, ihren Besitzungen bewußt den letzten technischen Fortschritt vorzuenthalten.

Die Einfuhrverfahren sehen aber trotz dieser Bedenken grundsätzlich den Import gebrauchter Maschinen vor. Allerdings erhalten in Indien nur diejenigen Unternehmen eine Einfuhrgenehmigung, die Maschinen im eigenen Betrieb einsetzen wollen - und hier wieder in erster Linie Gemeinschaftsunternehmen, in die der ausländische Partner die Maschinen als Sacheinlage überträgt.[2)] Die Behörden machen die Genehmigung normaliter von einer Befürwortung vereidigter Ingenieure abhängig. So ernennen

1) Fischoeder, G.: Deutsche Privatinvestitionen in Pakistan (II), Mitteilungen Nr. 159, Hrsg.: VWD, 14. Jg., Frankfurt/M. 1964, S. 4.

2) o.V.: Einfuhr gebrauchter Maschinen nach Indien, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 17. Jg., 1963, S. 457 f.

die diplomatischen Auslandsvertretungen der pakistanischen Regierung besondere 'Consultants'. Ihre Nützlichkeitsbescheinigungen sollen zusätzlich zu Zertifikaten des Verkäufers ausgestellt werden und die Investoren vor Fehlentscheidungen schützen.[1)]

Auf die Frage, welcher Grad der Mechanisierung des Produktionsprozesses als Optimum angesehen werden kann, läßt sich keine generelle, für alle Bereiche der Industrie und für alle südasiatischen Länder in gleicher Weise verbindliche Antwort geben. Hier eröffnet sich dem unternehmerischen Fingerspitzengefühl ein weiter Entscheidungsspielraum. Einen brauchbaren Anhaltspunkt für die Planung des Kapitaleinsatzes in den südasiatischen Industrien vermitteln indessen die von Rosen auch empirisch verifizierten Schätzungen von Mahalanobis; er errechnete in Indien einen durchschnittlichen mikroökonomischen Kapitalkoeffizienten für den Investitionsgütersektor von 5,0 und nimmt eine Rate von 2,86 für die fabrikmäßig organisierte Konsumgüterindustrie an.[2)]

4. Absatzwirtschaftliche Faktoren

Obwohl im Einzelfall unterschiedliche Motive für die Errichtung eines Zweigbetriebes in Südasien maßgebend sein können, lassen sich alle Planungsvorstellungen dahingehend charakterisieren, daß ihr Ziel die Verbesserung der Absatzlage des Unternehmens und damit letztlich eine Verbesserung des Gewinnes sein dürfte. Die Investitionsplanung ist somit Ausdruck einer unternehmerischen Haltung, die die wirtschaftliche Entwicklung in diesen Ländern nüchtern einschätzt und daraus die Konsequenzen für die eigene Unternehmung und ihre permanente Expansion zieht. Zweifelsohne stellen diese Länder die Märkte von Morgen dar. Es gilt daher für den Investor, sich rechtzeitig eine hinreichend gefestigte

1) "Pakistan; Einfuhr gebrauchter Maschinen", in: IWB Nr. 16/1965, Fach 1 Kurznachrichten (IV) Nr. 268/1965, S. 637.

2) Rosen, G.: Industrial Change in India, a.a.O., S.103.

und vielseitig ausbaufähige Position auf diesen Märkten zu schaffen.

In die gleiche Richtung zielt auch der in Indien kursierende Ausspruch eines Amerikaners: "Wer in Indien investiert ist ein Tor. Wer in Indien nicht investiert ist ein noch größerer Tor".[1] Hierin kommt sinnfällig zum Ausdruck, daß zwar enorme Schwierigkeiten bei der Verwirklichung von Investitionsvorhaben zu bewältigen sind, daß aber andererseits die Entwicklungsmöglichkeiten des südasiatischen Marktes mit seinen 600 Millionen Menschen und ihren wachsenden Konsumbedürfnissen durchaus optimistisch beurteilt werden.

Infolge des niedrigen Entwicklungsniveaus aller südasiatischen Staaten erscheint es im Rahmen einer Investitionsplanung aber unerläßlich, gegen den Hintergrund der vielfältigen außerwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Daten eine Strukturanalyse der einzelnen Ländermärkte vorzunehmen, fortschreitend zu einer Untersuchung der Spezialmärkte, auf denen der Zweigbetrieb tätig werden soll. Insbesondere gebietet dem Unternehmer die ausländische Konkurrenz, sich bei absatzpolitischen Entscheidungen nicht allein auf sein Fingerspitzengefühl und seine Intuition zu verlassen, sondern alle erfaßbaren Daten sorgfältig zu prüfen, zu gewichten und gegeneinander abzuwägen. Denn nur eine in sich geschlossene, wirklichkeitsnahe Marktstrategie sichert ihm auch auf lange Sicht seinen Anteil am Markt und uno actu den Erfolg seiner Investition.

a) Probleme der Absatzplanung

Im Rahmen einer Marktanalyse über die vom einzelnen Unternehmen als Daten anzusehenden Kräfte werden diejenigen Faktoren eine besondere Rolle spielen, die das Ab-

1) Zitiert nach Wülker, G.: Partner=Betriebe in Indien, a.a.O., S. 17.

satzpotential in seiner Entwicklung unmittelbar beeinflussen, wie z.B. die Zahl der Haushaltungen, das Haushaltseinkommen, Verbrauchsniveau, Verbrauchsneigung und Konsumgewohnheiten. Aber auch die Verhältnisse der Konkurrenz, deren Absatzorganisation und die Gegebenheiten benachbarter Märkte dürften von Interesse sein.

Einer hinreichend exakten planerischen Erfassung der Marktdaten stehen in Südasien jedoch mannigfache Hindernisse entgegen, da die wenigen amtlichen Statistiken vielfach lückenhaft, bisweilen falsch, zu wenig detailliert und meistens veraltet sind. Einer fundierten Eigenprognose der Absatzmöglichkeiten sind infolgedessen enge Grenzen gezogen. Mehr noch als bei der Erkundung des Heimatmarktes ist es deshalb bei der Planung von Niederlassungen in Südasien unabdingbar erforderlich, von Spezialisten gründliche Marktuntersuchungen und -beobachtungen vornehmen zu lassen.[1] Denn nur auf diesem Wege lassen sich die Beziehungen des Betriebes zum Absatzmarkt soweit wie möglich von den Zufälligkeiten der Nachfrageentwicklung befreien und die Voraussetzungen für eine optimale Ausnutzung des Absatzpotentials bei kostengünstiger Produktion schaffen.

Als Folge seiner speziellen Produktionsinteressen wird der Unternehmer im allgemeinen auf bestimmte Absatzmärkte festgelegt sein und Informationen über diese ihn interessierenden Elementarmärkte verlangen. Im Rahmen unserer Untersuchung verbietet sich jedoch das Eingehen auf derartige Detailfragen; Aufgabe dieser Analyse kann

1) Wie die Investitionspraxis zeigt, ist der Unternehmer im allgemeinen durchaus bemüht, seine Investitionsentscheidung auch hinsichtlich des Absatzes zu fundieren. So erhielt das Batelle-Institut in Frankfurt/M. von der West Pakistan Industrial Development Corporation den Auftrag, Untersuchungen über eine mögliche Erweiterung der Farbstoffindustrie in Pakistan anzustellen. Von ihrem Ergebnis wird es abhängen, ob die Firma Daudkhel, die eng mit den Farbwerken Hoechst und den Farbenfabriken Bayer zusammenarbeitet, ihr Fabrikationsprogramm ausdehnen wird (o.V.: Batelle untersucht Markt in Pakistan, in: Handelsblatt, Jg. 19, Nr. 237 vom 9.12.1964, S. 6).

es vielmehr nur sein, dem potentiellen Investor Basisinformationen über den Gesamtmarkt - differenziert nach Investitionsgüter- und Konsumgütersektor - zur Verfügung zu stellen.

aa) Der Markt für Investitionsgüter

Für Zwecke der Markterkundung ist es von eminenter Bedeutung, ob es sich um Absatzfragen im Bereich der Investitionsgüter oder der Konsumgüter handelt. Obwohl die aufzuwerfenden Fragen für beide Sektoren teilweise übereinstimmen, bestehen doch Besonderheiten, die die Marktanalyse für den Investitionsgüterabsatz von der im Konsumgüterbereich abheben. Diese resultieren vornehmlich aus der unterschiedlichen Struktur der Nachfrageseite, die eine differenzierende Betrachtung erforderlich macht.

Da das Investitionsgut der Erhaltung, Verbesserung und Erweiterung des Produktionsapparates dient, ist die Elastizität der Nachfrage im allgemeinen größer als für Konsumgüter - etwa des sogenannten Grundbedarfs. Denn der Käufer von Fertigungsanlagen kann seinen Investitionsbedarf viel leichter drosseln oder ausdehnen, je nachdem, ob er Investitionen zeitlich vorzieht oder zurückstellt. Beim Investitionsgüterabsatz verdienen daher die gesamtwirtschaftlichen und branchenmäßigen Verhältnisse des südasiatischen Marktes besondere Beachtung. Namentlich sind die wechselseitigen Beziehungen zu berücksichtigen, die zwischen einer Erweiterung des Produktionspotentials und der Lage der Branche in der Gesamtwirtschaft bestehen. Gewisse Anhaltspunkte über die Richtung der Absatzentwicklung lassen sich aus den von den staatlichen Plankommissionen festgelegten Höchstkapazitäten gewinnen. Soweit die Planzahlen auf realistischen Schätzungen beruhen, liegt das Absatzvolumen für den Planungszeitraum praktisch fest. Die Absatzplanung kann auf diese Weise - unter Berücksichtigung des

eigenen Marktanteils - mit ziemlicher Genauigkeit die voraussichtliche Höhe des Umsatzes ermitteln. Cum grano salis garantiert der Staat dem ausländischen Investor also ein bestimmtes Absatzvolumen. Es darf jedoch nicht übersehen werden, daß dieses relativ starre System der Planvorgaben zusammen mit dem bereits skizzierten Genehmigungsverfahren für Kapazitätserweiterungen dem Anbieter nur wenig Raum für eine aktive Vertriebspolitik läßt.

Ein weiteres wichtiges Indiz für den Bedarf an Investitionsgütern bieten die amtlichen Einfuhrstatistiken der südasiatischen Länder. Ausländische Unternehmer werden namentlich bei denjenigen Erzeugnissen gute Absatzmöglichkeiten vermuten dürfen, für die gegenwärtig noch ein großer Importbedarf besteht, hauptsächlich also bei Maschinen, elektrotechnischen Erzeugnissen, Kraftfahrzeugen, Transportausrüstungen und chemischen Produkten sowie Garnen und Gespinsten.[1)] Die einzelnen Warenpositionen können naturgemäß die realiter vorhandenen Absatzmöglichkeiten nur unvollkommen wiederspiegeln, da infolge der chronischen Devisenknappheit und des vergleichsweise hohen Anteils der Nahrungsmittel am Gesamtimport nur ein Bruchteil des effektiv vorhandenen Bedarfs an Investitionsgütern erkennbar ist. Die Märkte werden zumeist wesentlich größer sein.

Aufmerksamkeit verdient in diesem Zusammenhang auch die für wohl alle Entwicklungsländer feststellbare enge Korrelation zwischen der Nachfrage nach Investitionsgütern und der Verfügbarkeit langfristiger Finanzierungsmittel. Als Folge der in Südasien allenthalben anzutreffenden Kapitalarmut sind die auf Plandaten fußenden Absatzprognosen risikobehaftet; denn die Finanzierung der Wirtschaftspläne ist regelmäßig nur zu einem geringen Teil gewährleistet - nämlich soweit die Pläne aus eigenen Quellen finanziert werden -, während

1) Siehe Tabelle XII im Anhang.

Finanzierungszusagen des Auslandes mit der Hypothek jederzeitiger Stornierung belastet sind. Die Größe der Nachfrage nach Investitionsgütern ist also weitgehend von den Möglichkeiten des Einzelbetriebes abhängig, Eigen- und Fremdmittel langfristig zu beschaffen.

Handelt es sich außerdem um Investitionsgüter mit einem hohen Preis oder besitzen die Anlagen zentrale Bedeutung innerhalb des produktionstechnischen Ablaufes, dann muß sich der Anbieter auch mit den branchenmässigen Gegebenheiten seiner potentiellen Kunden auseinandersetzen. Hierzu gehören insbesondere die Fragen

- der Erhaltung der Anlagen: Nutzungsdauer, technisch bedingte Veraltung,
- der Erweiterung von Anlagen: Absatzerwartungen des Abnehmers auf Grund seiner Umsatzentwicklung,
- der Rationalisierungsmöglichkeiten, durch die Engpässe in der Produktion vermieden oder abgebaut werden können (Kostensituation, Rentabilität),
- eventueller Zusatznutzenmotive, z.B. Geltung als fortschrittlicher Unternehmer.

Da die Investitionsneigung des einzelnen Abnehmers normaliter von einer Kombination der vorstehend genannten Faktoren bestimmt wird, löst sie bei ihm nur dann eine Nachfrage aus, wenn der Kapitalwert der geplanten Investition positiv oder die Pay-off-Periode relativ kurz ist. Für den Unternehmer ergibt sich aus diesem Umstand die kaum zu lösende Aufgabe, alle potentiellen Kundenkreise darauf hin zu untersuchen, wie sie die Gegebenheiten und Entwicklungstendenzen der Märkte langfristig einschätzen.

Bei Investitionsgütern, die in Serien gefertigt und weniger spezialisiert sind, muß neben den individuellen Betriebsverhältnissen des präsumtiven Abnehmers auch seine Stellung im gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozeß beachtet werden. Es ist zu ermitteln, in welchem Umfange der Absatz dieser Kunden von den Endverbrauchern abhängt. Da Investitionsgüter sowohl in der Konsumgüter- als auch in der Investitionsgüterindustrie eingesetzt werden,

sind Nachfrageänderungen der Konsumenten von unterschiedlicher Wirkung auf die Betriebe des Investitionsgütersektors. Gleichzeitig dürfte von Interesse sein, welche Einflüsse von Komplementärmärkten - Rohstoffe, Betriebsmittel, Zwischenprodukte - auf die Nachfrage dieser Industrien ausstrahlen.

Jedes Investitionsgut steht in Südasien also in einem engen Beziehungsnetz marktlicher Abhängigkeiten, die ob ihrer Vielschichtigkeit und engen Verzahnung eine Markterkundung überaus schwierig gestalten. Daraus folgt aber auch die dringende Notwendigkeit, die Absatzverhältnisse auf den einzelnen Spezialmärkten von erfahrenen Fachleuten erforschen zu lassen.

bb) Der Markt für Konsumgüter

Die fehlende Integration der Einzelwirtschaften zu einer Volkswirtschaft, der niedrige Entwicklungsstand der Infrastruktur, die geringe Kaufkraft der Bevölkerung und zahlreiche andere, nicht minder wichtige Faktoren lassen das Phänomen Markt im Konsumgüterbereich bislang nur in ersten Ansätzen erkennen. Denn weit mehr als die Hälfte der Bevölkerung lebt in Dorfgemeinschaften auf dem Lande und bildet dort mehr oder weniger ausgeprägte Inseln der Autarkie und Selbstgenügsamkeit. Die unzulängliche verkehrsmäßige Erschließung der Länder trägt dazu bei, die Menschen in ihrer Abgeschiedenheit zu bewahren und sie für den Produzenten industrieller Erzeugnisse teilweise unerreichbar zu machen. Es wäre also unrealistisch, von den ungeheuren, in explosivem Wachstum befindlichen Bevölkerungsmassen auf eine entsprechend hohe Zahl Konsumenten zu schließen. Ein Großteil der südasiatischen Bevölkerung fällt bereits infolge des ungenügenden Ausbaus der Infrastruktur als Nachfrager für Konsumgüter aus.

Der für den Unternehmer erreichbare Teil der Bevölkerung kommt als Marktpartner, d.h. Abnehmer industrieller

Erzeugnisse, aber nur insoweit in Betracht, wie er mit Kaufkraft ausgestattet ist. Der Investor sollte es sich in diesem Zusammenhang jedoch versagen, auf Einkommensstatistiken Bezug zu nehmen, um die Marktgröße zu messen. Derartige Erhebungen können wohl Trends im Per-Capita-Einkommen aufzeigen, sie lassen aber keinen Schluß auf die wirklichen Kaufkraftverhältnisse zu, da die statistischen Durchschnittswerte das ungewöhnliche Mißverhältnis zwischen einer relativ kleinen Zahl sehr reicher Familien und dem übergroßen Teil einer in äußerster Armut lebenden Bevölkerung notwendig nivellieren. Die Einkommensstatistiken erlauben auch keine fundierten Schätzungen der Einkommensteile, die den Menschen realiter für Zwecke der Konsumtion zur Verfügung stehen.

Aufschlußreich mag in diesem Zusammenhang sein, wie eine Inderin das Haushaltsbudget einer sechsköpfigen Familie aufschlüsselte, wobei sie ein relativ hohes Monatseinkommen von Rs 250 zugrunde legte: Wohnung 75-100, Fahrt zur Arbeitsstelle 15, Ernährung 75-100, Kleidung 20, Rest für Beleuchtung etc., Schule, Krankheit und Familienfeiern.[1] Ähnliche Verhältnisse dürften für ganz Südasien symptomatisch sein, worauf ein weiteres Beispiel aus Thailand hindeutet: Als Ergebnis einer Befragung von 2.500 Familien in Bangkok-Touburi wurde festgestellt, daß eine aus sechs Mitgliedern bestehende Durchschnittsfamilie über ein monatliches Durchschnittseinkommen von 1.520 Baht verfügt. Nur fünf Prozent der 325.000 in der thailändischen Hauptstadt lebenden Familien haben ein Jahreseinkommen von mehr als 60.000 Baht.[2]

Eine dünne, sehr reiche Oberschicht ist somit in Südasien der hauptsächliche Bedarfsträger. Sie kommt jedoch

---

1) BfA: Die Problematik der Entwicklungshilfe am Beispiel Indiens, a.a.O., o.S.

2) o.V.: Niedriges Durchschnittseinkommen in Bangkok, in: Nachrichten für den Außenhandel vom 24.8.1963.

als Käufer standardisierter Massenprodukte kaum in Betracht. Aus Prestigegründen und einem gewissen 'snob appeal' befriedigen diese Kreise ihren Bedarf durch Import hochwertiger Konsumgüter und reiner Luxusartikel. Ein ausgeprägter Mittelstand, wie er für nahezu alle entwickelten Volkswirtschaften typisch ist, fehlt noch völlig. Praktisch werden also nur die Bereiche kleiner und kleinster Einkommen einen Markt für industrielle Konsumgüter abgeben.

Die Marktverengungen sind deshalb auch viel einschneidender als in den hochindustrialisierten Ländern: Bereits geringfügige Preiserhöhungen vermögen ernste Friktionen hervorzurufen und können vereinzelt sogar zum Verlust von Märkten führen. Für zahlreiche Massenbedarfsartikel, wie Streichhölzer, Seife oder die zur Färbung einfacher Baumwollstoffe benötigten Textilfarben, besteht gegenwärtig aber schon ein großer, ständig expandierender Markt.[1] Bei anderen Waren hingegen, wie z.B. Glühlampen, die in Westeuropa ein Massenkonsumgut darstellen, liegt eine Marktverengung vor, da die Versorgung der Haushalte mit elektrischer Energie noch unzureichend ist. Trotzdem wuchs die Produktion auch auf diesem Teilmarkt. Die indische Produktion etwa, die 1943 ungefähr 13 Mio. Stück betrug, stieg 1961 auf 46,8 Mio. Glühlampen, während die Fertigung fluoreszierender Röhren von 400.000 Stück in 1952 auf 1,2 Mio. in 1961 ausgebaut wurde. Die Nachfrage nach Kleinbirnen für Taschenlampen dagegen sinkt in dem Umfange, wie die Elektrifizierung der Dörfer fortschreitet.[2]

Dieses Beispiel aus einem kleinen Teilbereich des Konsumgütersektors zeigt eindrucksvoll die Dynamik des Marktes, sie läßt den Investor aber gleichzeitig erkennen, wie eng Bedarfswandlungen mit Änderungen gesamt-

1) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 18.

2) o.V.: Ausbau der indischen Glühlampenproduktion, in: Blick durch die Wirtschaft, 6. Jg., Nr. 151 vom 4.7.1963, S. 2.

wirtschaftlicher Daten verknüpft sind. Die intensive Beobachtung dieses Datenkranzes und die Antizipation der als Folge von Datenänderungen induzierten Reaktionen auf der Nachfrageseite durch eine entsprechende Ausgestaltung des Produktionsprogramms schützt den Unternehmer vor Fehlinvestitionen und kann ihn einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber seinen Konkurrenten gewinnen lassen, vorausgesetzt, daß es gelingt, die wirkenden Kräfte und ihre Richtung sowie die Gegenkräfte rechtzeitig zu erkennen.

Oberstes Gebot für den Absatz von Konsumgütern in Südasien ist, daß sich der ausländische Anbieter von der Vorstellung freimacht, alle Konsumenten auf allen Märkten würden nach gleichen Gesichtspunkten handeln. Viel stärker als im technisch-rationalen Bereich der Investitionsgüternachfrage wird der Bedarf des südasiatischen Konsumenten von Motiven bestimmt, die denen deutscher Verbraucher oftmals entgegengesetzt sind. Um diese für eine wirklichkeitsnahe Absatzplanung entscheidenden Abweichungen zu erkennen, dürfte es sich empfehlen, Motivforschung, etwa in der Form von Verbraucherbefragungen, zu betreiben, um auch diejenigen Präferenzen für bestimmte Güter zu klären, die nur unterschwellig in Reaktionen der Nachfrageseite mitschwingen. Aufmerksamkeit verdienen namentlich die gewohnheitsmäßigen, landschaftlichen, ethnischen, sozialen und altersmäßigen Faktoren, aber auch komplementäre und substitutive Bedürfniszusammenhänge, während Modeströmungen und die Prozesse der Bedürfnisverfeinerung, wenngleich feststellbar, für die Absatzplanung noch keine größere Bedeutung erlangt haben.

Aus den Resultaten derartiger Untersuchungen ergeben sich für die planende Unternenmung fundierte Anregungen über den zu erwartenden Absatz und inwieweit für die einzelnen Länder neue Produktformen und absatzpolitische Maßnahmen vorbereitet werden müssen. Nachweislich

spielt in Südasien gerade wegen der niedrigen Entwicklungsstufe der Bevölkerung auf allen Märkten eine marketing-gerechte Gestaltung der Erzeugnisse eine große Rolle. Disch berichtet von einer pakistanischen Kunstdüngerfabrik, der Multan Fertilizer Factory, die ihre Erzeugnisse in handelsüblicher Mischung an die Landwirtschaft lieferte. Die Bauern waren jedoch mit dem für sie neuen Produkt nicht vertraut und konnten vor allem wegen des Analphabetentums die Verwendungsanleitung nicht lesen. So wurde der Kunstdünger falsch angewandt und viel Schaden angerichtet. Die Fabrik ist daher zur Lieferung gebrauchsfertiger Mischungen übergegangen, die den Bedürfnissen der Bauern unmittelbar entsprechen.[1)]

Dieses Konglomerat heterogener Faktoren gilt es, zu einer wirklichkeitsnahen, mit einem hohen Wahrscheinlichkeitsgrad ausgestatteten Prognose über die Absatzentwicklung in bestimmten Teilmärkten aufzubereiten und zu verdichten. Infolge der nur unvollkommenen Überschaubarkeit sozialer und gesellschaftlicher Entwicklungsprozesse könnten derartige Vorausschätzungen aber als Spekulation auf eine höchst ungewisse Zukunft verdächtigt werden. Bertram, Dietzler und Scheven teilen jedoch für den Nähmaschinensektor die Erfahrung mit, daß es die Kenntnis der Besonderheiten des jeweiligen Marktes durchaus erlaubt, auch für Entwicklungsländer mit ausreichender Genauigkeit den Absatz von Haushaltsnähmaschinen sowohl nach seiner Struktur als auch nach seiner tendenziellen Entwicklung für etwa sieben Jahre vorauszuschätzen und, entsprechend dem zu erwartenden Marktanteil des eigenen Unternehmens, den Absatz vorauszusagen. Weiterhin läßt sich nach ihrer Erfahrung zuverlässig schätzen, wie sich in den einzelnen Ländern bei zu erwartenden Verbrauchsentwicklungen die Absatzchancen für Haushaltsnähmaschinen insgesamt und damit

1) Disch, W.K.A.: Marketingbrief aus Karachi, in: die absatzwirtschaft, Zeitschrift für Marketing, 7. Jg., 1964, S. 16.

für die eigene Unternehmung gestalten werden.[1)]

b) Konkurrenzverhältnisse und Preisgestaltung

Die wettbewerbliche Situation am südasiatischen Markt wird entscheidend geprägt von den ordnungspolitischen Prinzipien, denen die Regierungen im Verfolg ihrer Industrialisierungsbestrebungen verpflichtet sind. Gezielte wirtschaftspolitische Maßnahmen, vornehmlich aber das umfassende System der Produktionslizenzen und quantitativen Einfuhrrestriktionen sollen die Konkurrenzsituation weitgehend entschärfen und den im Aufbau befindlichen Industrien einen Markt für ihre Erzeugnisse sichern. Es ist beabsichtigt, dem ausländischen Investor eine quasi-monopolistische Stellung am Binnenmarkt einzuräumen, um auf diese Weise einen zusätzlichen Anreiz für Unternehmensgründungen in Südasien zu geben.

Wie bereits in anderem Zusammenhang ausführlich erörtert, werden Genehmigungen zur Produktionsaufnahme grundsätzlich nur innerhalb der von den Plankommissionen für die einzelnen Industriezweige - Indien beispielsweise unterscheidet mehr als 120 Fertigungszweige - festgelegten Höchstkapazitäten erteilt, und zwar maximal in Höhe des erwarteten Bedarfs, in vielen Fällen jedoch auf einem niedrigeren Niveau.

Während das System der Produktionslizenzen den inländischen Wettbewerb beschränkt, schirmen quantitative Einfuhrrestriktionen und zollpolitische Maßnahmen den Binnenmarkt gegenüber im Lande nicht ansässigen ausländischen Konkurrenten ab. Zumeist garantieren die Regierungen den Investoren, daß bei Produktionsaufnahme der Import gleichartiger oder substitutiver Güter gedrosselt oder gänzlich eingestellt wird. Beispielhaft sei eine

1) H. Bertram, K. Dietzler, G. Scheven: Absatzplanung in der Nähmaschinenindustrie, in: Absatzplanung in der Praxis, Hrsg.: E. Gutenberg, Wiesbaden 1962, S. 27.

kleine Liste der von der pakistanischen Regierung verfügten protektionistischen Einfuhrstopps wiedergegeben:[1)]

Batterien und Zubehör	Sept.	1954
Bier	Nov.	1955
Gewebe zur Reifenherstellung	Febr.	1964
Fahrräder	Juni	1963
Messingscharniere	August	1963
Uhren und Uhrwerke	Juli	1960
Dieselmotoren	Sept.	1964
Drogen und Pharmazeutika	Sept.	1958
Elektromotoren	April	1961
Hohlglaswaren	Okt.	1954
Glühlampen	März	1955
Drehbänke	Dez.	1952
Schlösser	Juli	1953
Nähmaschinen	Okt.	1961
Sodium Bichromat	Sept.	1961
Transformatoren	Juni	1962

Indien gewährt darüber hinaus noch die Vergünstigung, daß für den Zeitraum zwischen der Genehmigung des Projektes und der eigentlichen Produktionsaufnahme Einfuhrlizenzen vorrangig für Güter der betreffenden Marke erteilt werden.[2)]

Ob und in welchem Umfange der Unternehmer die ihm von den Regierungen gleichsam garantierten Gewinnchancen verwirklicht, scheint somit allein von der qualitativen Ausstattung und der akquisitorischen Wirkung seiner Erzeugnisse sowie geeigneten preispolitischen Maßnahmen abzuhängen. Eine solche Beurteilung der Wettbewerbslage übersieht jedoch die zahlreichen gewichtigen Nachteile, die mit derart umfassenden Reglementierungen der Wirtschaft stets verbunden sind: Was sich für einen neu in den Markt eintretenden Unternehmer als vorteilhaft dar-

1) Fischoeder, G.: Deutsche Privatinvestitionen in Pakistan (I), a.a.O., S. 3.

2) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 14.

stellt, enthüllt sich in einer späteren Phase des betrieblichen Aufbaus als schwere Bürde und oft kaum tragbare Belastung. Denn die Regierungsstellen genehmigen Erweiterungsinvestitionen nur in dem Umfang, den die Schutzbedürftigkeit neuer Marktteilnehmer und die Ertrags- und Absatzlage einheimischer Firmen zuläßt. Der Investor vermag daher eine kostenoptimale Fertigung bzw. die Vorteile einer Größendegression lediglich in den Grenzen zu verwirklichen, die ihm von den Behörden zugestanden werden.

Ähnliches gilt für die Aufnahme neuer Produkte in das Fabrikationsprogramm, da sich die Regierungen durch das Instrument der Plankontrolle und -überwachung auch auf dem Gebiet der Sortimentszusammensetzung ein gewisses Mitspracherecht vorbehalten haben. Der Investor wird also die realiter vorhandenen Gewinnmöglichkeiten nur teilweise ausschöpfen können. Diese Unzuträglichkeiten unterstreichen einmal mehr die Empfehlung an den Unternehmer, sich bereits im Verlauf der Genehmigungsverhandlungen mit den Regierungen ein Produktionsprogramm und eine Betriebsgröße konzessionieren zu lassen, die mögliche Änderungen in der Programmzusammensetzung und künftig notwendig werdende Betriebserweiterungen gleichsam vorwegnimmt.

Auch in der Preisfestsetzung kann der Investor trotz seiner beinahe monopolistisch zu nennenden Position am südasiatischen Markt keine seiner Marktstellung theoretisch entsprechende autonome Politik verfolgen. Auf der einen Seite gilt es, die Gegebenheiten und Möglichkeiten der Märkte wahrzunehmen, andererseits engen staatliche Kontrollen seinen Bewegungsspielraum ein.

Besonders im Konsumgütersektor wirkt sich die geringe Einkommenselastizität weiter Bevölkerungskreise absatzhemmend aus. Die Bezieher kleiner und kleinster Einkommen beschränken ihre Nachfrage auf die Notwendigkeitsgüter[1], d.h. auf Artikel zur Befriedigung ihrer elemen-

1) Schneider, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, 5., verb. und erw. Aufl., Tübingen 1958, S. 29.

taren Bedürfnisse, wie zum Essen, Trinken, Kleiden und Feiern von Familienfesten. Bereits geringfügige Preiserhöhungen können daher bewirken, daß der mengenmäßige Umsatz stark absinkt und die Nachfrager auf die Märkte für substitutive Güter ausweichen. Mit großem Einfühlungsvermögen und nicht minder großer Sorgfalt sollten daher preispolitische Maßnahmen am südasiatischen Markt geplant werden.

Versucht der Produzent auf der anderen Seite, durch Preissenkungen die Nachfrage zu beleben, um seinen Umsatz zu steigern, so werden seine Mitbewerber in vielen Fällen staatliche Interventionen fordern. Kuin weist darauf hin, daß autochthone Unternehmer in einem südasiatischen Land solange gegen die Preissenkung der ausländischen Firma protestiert haben, bis die Regierung dem Unternehmen jede weitere Expansion untersagte.[1)]

Gewisse Kontrollbefugnisse der Behörden bei der Preisfestsetzung sind in verschiedenen südasiatischen Staaten expressis verbis vorgesehen. So heißt es im pakistanischen 'statement of Industrial Policy' wörtlich:[2)]

"Price Control is not intended to be a permanent feature of Government's policy. As production and supply improve, it is hoped that control over prices will be progressively relaxed. In the case of monopolies manufacturing essential goods, however, the Government intends to keep the interest of the consumer constantly in view and seeks to ensure that such goods are marketed at fair and reasonable prices".

Staatliche Willkür und Einmischung in innerbetriebliche Entscheidungen erhalten durch derart allgemein gehaltene Formulierungen einen weiten Spielraum.

---

1) Kuin, P.: Öffentliche oder private Investitionen bei der Entwicklungshilfe? Protokoll, Neunzehntes Mittwochsgespräch des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs vom 21. Januar 1959, S. 4.

2) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 148.

c) Besonderheiten in der Werbung

Nach Behrens umfaßt die Absatzwerbung als besondere Beeinflussungsform im zwischenmenschlichen Bereich "die verkaufspolitischen Zwecken dienende, absichtliche und zwangfreie Einwirkung auf Menschen mit Hilfe spezieller Kommunikationsmittel".[1] Sie repräsentiert somit innerhalb des absatzpolitischen Instrumentariums eine spezielle Form der Verkaufsförderung.

Während der Werbung in den hochindustrialisierten Ländern der westlichen Hemisphäre im wesentlichen die Aufgabe gestellt ist, neue Bedürfnisse bei den breiten Bevölkerungsschichten zu wecken, um so die Vorbedingungen für eine Mengenkonjunktur zu schaffen, kann sie ähnliche Aufgaben in Südasien als Folge des geringen Niveaus der wirtschaftlichen Entwicklung noch nicht im gewünschten Umfange wahrnehmen. Wegen der Beschränkungen bei der Einfuhr von Konsumgütern und der noch im Aufbau befindlichen eigenen Verbrauchsgüterindustrien sind die meisten Artikel des täglichen Bedarfs derart knapp, daß sie von selbst ihre Abnehmer finden und deshalb keiner Werbung bedürfen. Für einzelne Gütergruppen besteht oftmals auch gar keine Nachfrage, teils wegen fehlender Kaufkraft, teils weil die entsprechenden Bedürfnisse überhaupt noch nicht ausgebildet sind, so daß schon aus diesem Grunde eine Werbung nur in begrenztem Rahmen lohnt.

Je mehr sich mit fortschreitender wirtschaftlicher Entwicklung die Verhältnisse in Südasien konsolidieren und je stärker der Konkurrenzkampf auf den Märkten entbrennt, desto größere Bedeutung wird auch die Werbung für die Verkaufspolitik des Unternehmens gewinnen. Wegen der in allen südasiatischen Staaten durch rassische, kulturelle und religiöse Eigenarten stark von den europäisch-amerikanischen Ausdrucksformen abweichenden Lebensgewohnheiten ist es jedoch kaum möglich, westliche Werbemethoden ohne jede Modifikation zu übernehmen. Es

1) Behrens, K.Ch.: Absatzwerbung in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: ZfB, 33. Jg., 1963, S. 258.

empfiehlt sich vielmehr, in der Werbung einige spezielle, psychologisch bedingte Faktoren zu berücksichtigen, die die Werbewirksamkeit oft entscheidend beeinflussen.

Die Südasiaten sind, wie die meisten Orientalen, stark emotional betonte Menschen, deren seelische und geistige Eigenarten für den Europäer vielfach nicht leicht zu verstehen sind. Es ist deshalb schwer, die Werbung, welche trotz ihrer rationalen Methodik gerade die vielfach unbewußten, gefühlsmäßig begründeten Entschlüsse, Interessen, Wünsche und Gewohnheiten ansprechen soll, darauf abzustimmen. Ganz allgemein gilt jedoch, daß der durchschnittliche Südasiate viel stärker als der westliche Mensch von seinen Gefühlen und Trieben abhängt und ihnen nahezu alle Entscheidungen unterordnet. In seinem ästhetischen Empfinden ist er ziemlich primitiv; er fliegt auf das Bombastische, liebt den Schein und hält nicht viel von unscheinbarer Solidität. Der soziale Differenzierungstrieb ist besonders in Pakistan und Indien stark ausgeprägt, weshalb sich der Südasiate sein Standesbewußtsein gern etwas kosten läßt. Vornehme Zurückhaltung, Unauffälligkeit und Bescheidenheit werden von ihm zumeist als Unsicherheit und Minderwertigkeit gedeutet und entsprechend nicht für voll genommen.[1)]

Für die Werbung, die Werbemittel und den Werbestil ergibt sich aus dieser Sachlage, daß, um den Südasiaten wirklich mit Erfolg anzusprechen, möglichst 'dick aufgetragen' werden muß, wobei sowohl in der Formulierung der Texte als auch in der bildlichen Darstellung nicht mit Superlativen und Farben gespart werden sollte.

In den größeren Städten werden vor allem die modern erzogenen Verbraucherkreise mehr und mehr von den durch europäische und amerikanische Stilelemente beeinflußten Werbemethoden angesprochen. So ist in Pakistan der Ein-

1) BfA: Werbung im Ausland - Pakistan, in: Mitteilungen Nr. 80, 9. Jg., Köln 1959, o.S.

fluß des Islam, was die Darstellung der Frau in der Werbung anbetrifft, praktisch schon unbedeutend geworden. Auf dem Lande dagegen, wo schließlich der überwiegende Teil der Bevölkerung lebt, haben die religiösen Bindungen noch großen Einfluß auf alle Ausdrucksformen des öffentlichen Lebens. Die Vorschriften des Koran über die bildliche Darstellung des Menschen im allgemeinen und der Frau im besonderen, das Einhalten der Fastenzeiten und ganz allgemein die Ablehnung alles religiös und kulturell Fremden bestimmen noch das Leben. Es verbietet sich daher von selbst, in einer mohammedanischen Zeitung für Wein zu werben; denn die religiösen Gebote untersagen jeglichen Weingenuß. Genauso sinnlos ist die Werbung für Rasierklingen in einer Sikh-Zeitung, da den Sikhs das Schneiden des Haupt- und Barthaares nicht gestattet ist.[1)]

Einen besonderen Werbeeffekt können deutsche Investoren dadurch erzielen, daß sie in ihrer Produktwerbung einen Hinweis auf die deutsche Beteiligung an der Herstellerfirma aufnehmen; denn die Herkunftsbezeichnung 'Made in Germany' hat als Qualitätssiegel allerorts in Südasien einen guten Klang.

Als Werbeträger und Werbemittel werden gegenwärtig alle Möglichkeiten der Technik eingesetzt, wie Zeitungen, Rundfunk, Fernsehen und Kino. Infolge ihrer geringen Verbreitung kommt diesen Kommunikationsmitteln allerdings keine größere Bedeutung zu. Am wirksamsten erweist sich die Plakatwerbung, da sie die breiten Bevölkerungskreise unmittelbar erreicht. Wegen der hohen Zahl von Analphabeten und der regionalen Sprachunterschiede ist eine Textwerbung jedoch nur von begrenzter Wirksamkeit. Daraus ergibt sich beinahe zwangsläufig, daß der Bildwerbung die entscheidende Rolle zufällt, um eine möglichst breite Streuung der Werbung und ihre

1) BfA: Werbung im Ausland - Indien, in: Mitteilungen Nr. 82, 9. Jg., Köln 1959, o.S.

Aufnahme beim Publikum zu erreichen. Hier besteht jedoch die Schwierigkeit, daß der größte Teil der von der Werbung anzusprechenden Kreise die moderne Art der Darstellung, die von der detaillierten Beschreibung technischer Daten bis zur rein abstrakten Abbildung des Werbeobjektes reicht, nicht aufnimmt und nicht versteht. Deshalb ist für Werbemaßnahmen, die über einen begrenzten, westlich erzogenen und orientierten Käuferkreis hinaus die Masse potentieller Käufer ansprechen sollen, darauf zu achten, daß bei möglichst wenig Text das Werbeobjekt in einfacher, stilisierter, schematischer Darstellung an die Öffentlichkeit gebracht wird.[1)]

5. Die Finanzierung von Direktinvestitionen

Der Terminus Finanzierung wird in der Literatur sehr weit gefaßt. Gutenberg versteht unter Finanzierung "sowohl die der Beschaffung von Beteiligungskapital wie die der Versorgung der Unternehmung mit Kreditkapital dienenden Maßnahmen".[2)] Schmalenbach weist darauf hin, daß Finanzierung "nicht nur die Beschaffung des Kapitals" beinhaltet; "es müssen auch die Rückerstattung und der Verlust des Kapitals sowie die sonstigen kapitalmäßigen Beziehungen zwischen der kapitalverwendenden Unternehmung und dem kapitalgebenden Kapitalisten einbezogen werden".[3)] Issac geht noch einen Schritt weiter und führt aus, daß unter Finanzierung alle Maßnahmen zu verstehen sind, "die ergriffen werden, um die Kapitalwirtschaft eines Unternehmens ins Gleichgewicht zu bringen oder im Gleichgewicht zu erhalten".[4)] Damit wird der Finanzierungsbegriff auch auf den Bereich der kurzfristigen Kapitalbeschaffung ausgedehnt.

---

1) BfA: Werbung im Ausland - Pakistan, a.a.O., o.S.

2) Gutenberg, E.: Finanzierung und Sanierung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 1. Bd., 2. Aufl., Hrsg.: H. Nicklisch, Stuttgart 1938, Sp. 1740.

3) Schmalenbach, E.: Die Beteiligungsfinanzierung, 8. Aufl., Köln/Opladen 1954, S. 9.

4) Isaac, A.: Die Entwicklung der wissenschaftlichen Betriebswirtschaftslehre in Deutschland seit 1898, Berlin 1923, S. 69.

Resümierend kann festgestellt werden: Unter Finanzierung werden all die Maßnahmen verstanden, die zu ergreifen sind, um für ein Unternehmen während seines Bestehens die notwendigen Kapitalien bereitzuhalten und bereitzustellen. Dieser sehr weite und alle Finanzierungsformen deckende Begriff sei der nachstehenden Erörterung der Finanzierungsprobleme bei Direktinvestitionen zugrundegelegt.

a) Die Möglichkeiten der Selbstfinanzierung

Mit Thieß sei immer dann von Selbstfinanzierung gesprochen, wenn es sich um die Ansammlung von Gewinnen in offener oder versteckter Form, d.h. um Gewinnthesaurierung handelt.[1] Diese Begriffsbestimmung umfaßt sowohl die Finanzierung aus einbehaltenen Gewinnen als auch die durch Unterbewertung der Aktiva oder Einsetzen unechter bzw. überhöhter Passivposten gebildeten stillen Reserven.

Die Einstellung der südasiatischen Regierungen zur Selbstfinanzierung der Unternehmen kann grundsätzlich als entgegenkommend bezeichnet werden. Steuervergünstigungen, insbesondere Abschreibungsfazilitäten, sowie weitreichende Steuerbefreiungen ermöglichen es den Investoren, ihren Unternehmen eine solide finanzielle Grundlage zu geben; uno actu sollen die Vergünstigungen einen Anreiz bieten, die durch die steuerlichen Finanzierungshilfen frei werdenden Mittel zu reinvestieren.

Die indische Regierung kommt den ausländischen Unternehmern in dieser Hinsicht wohl am weitesten entgegen: Die Finanzbehörden haben die normalen steuerlichen Abschreibungssätze einheitlich für die gesamte Wirtschaft tabellarisch zusammengefaßt.[2] Diese Sätze, die der tat-

1) Thieß, E.: Kurz- und mittelfristige Finanzierung, Wiesbaden 1958 (Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von E. Gutenberg, 4. Lfg., Reihe A, Beitrag Nr. 24), S. 8.

2) Indian Investment Centre: ...Taxation, a.a.O., S. 146 ff.

sächlichen Abnutzung nicht zu entsprechen brauchen, sind grundsätzlich für alte und neue Betriebe die gleichen. Sie sind im einzelnen in 'Rule 5 of the Income Tax Rule, 1962' aufgeführt und betragen z.B. für Maschinen grundsätzlich 7 Prozent, für Maschinen in bestimmten, auch für eine Investition interessanten Industriezweigen - Herstellung von Kühlaggregaten, Schreibmaschinen, Rechenmaschinen, Frankiermaschinen sowie im Lokomotiv- und Eisenbahnbau etc. - 10 Prozent, für Büromaschinen 15 Prozent, für Erdbewegungsgeräte 15 - 25 Prozent, für Personenkraftwagen 20 Prozent und für erstklassig gebaute Fabrikgebäude 5 Prozent der Anschaffungskosten im ersten Jahr und des fortgeschriebenen Restwerts in den folgenden Jahren. Betrieben, die in mehreren Schichten arbeiten, kann auf Antrag eine Erhöhung der Abschreibungssätze für Maschinen und Anlagen um jeweils 50 Prozent des Normalsatzes sowohl für die zweite als auch für die dritte Schicht genehmigt werden.[1] Für die Belange des Investors ist interessant, daß die Beträge aus der normalen Abschreibung einschließlich der Mehrschichtabschreibung zeitlich unbegrenzt vortragsfähig sind, wenn sie den Gewinn des Wirtschaftsjahres übersteigen oder dieses ertragslos abschließt.[2]

Zu einer Erhöhung des Abschreibungsvolumens, und zwar auf 120 Prozent der Anschaffungskosten, führt dagegen der sogenannte 'Development Rebate'. Es handelt sich hier um eine zusätzliche Sofortabschreibung in Höhe von 20 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellkosten, die für neue Maschinen und Anlagen gewährt wird. Nach dem 'Finance Act, 1964' gilt diese Vergünstigung nunmehr auch für gebrauchte Maschinen und Anlagen, sofern sie

1) o.V.: Indien hat ein kompliziertes Steuersystem, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 190 vom 18.8.1964, S. 2.

2) Witzel, D.: Steuervergünstigungen für deutsche Investoren in Indien, in: Außenhandel und Weltwirtschaft Bd. 5, Schriften der BfA, Hrsg.: K. Ringel, Berlin 1961, S. 17.

nach dem 31. März 1964 neu erworben und aus Übersee importiert werden.[1]

Buchtechnisch führt die Sonderabschreibung zu keiner Minderung der steuerlichen Anschaffungswerte des Anlagevermögens, so daß es sich hier um einen echten steuerlichen Vorteil handelt. Der zusätzliche Development Rebate ist, was für den Investor bedeutsam wird, gleichfalls vortragsfähig, jedoch, im Gegensatz zur Normalabschreibung, zeitlich nicht unbegrenzt, sondern ebenso wie Verluste nur acht Jahre. Um sicherzustellen, daß die Sonderabschreibung der Entwicklung des Betriebes auch effektiv zugutekommt, verlangt die Regierung, daß 75 Prozent der durch den Development Rebate ersparten Steuerbeträge einer besonderen Rücklage zugeführt werden, aus der in den folgenden zehn Jahren keine Gewinne innerhalb und außerhalb Indiens verteilt werden dürfen. Eine weitere verständliche Einschränkung stellt die Bestimmung dar, daß der Investor die Vorteile der Sonderabschreibung verliert, wenn er die Maschine oder Anlage vor Ablauf von zehn Jahren an einen anderen als den indischen Staat verkauft.[2]

Es sei jedoch darauf hingewiesen, daß sich die indische Zentralregierung vorbehält, ab 1. April 1967 Sonderabschreibungen nicht mehr zuzulassen. Nach diesem Zeitpunkt werden Sonderabschreibungen in abgewandelter Form für bestimmte Industriezweige erwartet.[3]

Die wohl wichtigste Steuervergünstigung für neue Industriebetriebe ist die fünfjährige Steuerbefreiung für Gewinne bzw. den Teil des Gewinns, der 6 Prozent des 'capital employed' nicht übersteigt.[4] Die Gültig-

1) Siehe Rundschreiben D 2/64 der Deutsch-Indischen Handelskammer, Bombay/Calcutta/Delhi/Düsseldorf 1964, S. 3.
2) Witzel, D.: Steuervergünstigungen für deutsche Investoren in Indien, a.a.O., S. 17 f.
3) Rundschreiben D 2/64 der Deutsch-Indischen Handelskammer, a.a.O., S. 3.
4) Indian Investment Centre: ...Taxation, a.a.O., S. 50 ff.

keit der 'tax holidays' wurde erst in jüngster Vergangenheit durch den 'Finance Act, 1964' um weitere fünf Jahre verlängert. Die Frist für die Steuerbefreiung beginnt, was für den Unternehmer wichtig und günstig zugleich ist, nicht im Zeitpunkt der Gründung oder Registrierung der Firma, sondern erst in dem Veranlagungsjahr, das auf das Jahr folgt, in dem die Produktion anläuft.

In der Konzeption ähnlich, wenn auch mit einem kleineren Finanzierungseffekt, sind die steuerlichen Investitionsanreize in Pakistan ausgestaltet: Die normalen Abschreibungsmöglichkeiten entsprechen cum grano salis den für Indien genannten Sätzen. Sie betragen bei Gebäuden durchschnittlich 5 Prozent und liegen bei Anlagegütern zwischen 10 und 20 Prozent jährlich.[1] Ergänzt werden diese Richtsätze durch Sonderabschreibungen. So wird für maschinelle Einrichtungen, sofern sie erstmalig in Pakistan verwendet werden, zusätzlich zur Normalabschreibung eine einmalige Anfangsabschreibung von 25 Prozent konzediert. Für gewerblich genutzte Bauten sowie Fabrikgebäude wird gleichfalls eine zusätzliche Anfangsabschreibung (initial depreciation) von 15 Prozent gewährt, während sich der Satz im Wohnungsbau für Industriearbeiter auf 25 Prozent erhöht.

Um die Abschreibungsfazilitäten für den Investor auch wirksam werden zu lassen, ist vorgesehen, daß infolge Verlustes nicht ausgenutzte Abschreibungen auf unbegrenzte Zeit vorgetragen werden können. Echte unternehmerische Verluste sind dagegen nur sechs Jahre lang vortragsfähig.

Wie Indien, so gewährt auch Pakistan tax holidays. Dem wirtschaftspolitischen Anliegen der Regierung entspre-

1) Die Sätze erhöhen sich um 50 Prozent bei Zweischichtbetrieben und um 100 Prozent, wenn in drei Schichten gearbeitet wird (Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 29 f und S. 151 ff).

chend, die Infrastruktur abgelegener Gebiete zu verbessern, werden die Steuerbefreiungen, wie bereits erwähnt, in ihrer Dauer nach dem Entwicklungsstand der Ansiedlungsgebiete gestaffelt. Je nach Wahl des industriellen Standorts umfassen die tax holidays sechs, vier oder zwei Jahre.[1)]

Der betriebswirtschaftlich und investitionspolitisch entscheidende Punkt für die Gewichtung der tax holidays ist der Umstand, daß die steuerlichen Abschreibungen während des Befreiungszeitraums ausgesetzt werden, d.h. der Investor spart die Steuer auf Gewinne vor Abschreibung. Wegen der zu erwartenden Verluste in den Anlaufjahren wären andernfalls die tax holidays auch nicht sonderlich attraktiv.

Im Gegensatz zu Indien und Pakistan ist der Spielraum für eine Selbstfinanzierung des Unternehmens in Thailand wesentlich kleiner. Die zulässigen Höchstsätze für Abschreibungen sind durch königliches Dekret für die einzelnen Wirtschaftsgüter in umfassender Weise festgelegt und veröffentlicht worden. Sie betragen z.B. für feste Gebäude (Steine, Zement) 2,5 Prozent, Maschinen 5-25 Prozent, elektrische Ausrüstungen 6-15 Prozent, Autos 15 Prozent, Generatoren 2,5 Prozent, Flugzeuge 25 Prozent. Außer diesen Normalabschreibungen kennt der thailändische Gesetzgeber keinerlei Abschreibungsvergünstigungen. Als Investitionsanreiz ist lediglich vorgesehen, daß ausländische Unternehmen zur Förderung und Entwicklung der thailändischen Wirtschaft durch Vertrag mit der Regierung für einen Zeitraum von 2-5 Jahren von der Steuer befreit werden können.[2)]

---

1) Einzelheiten siehe S. 130.

2) Sass, G.: Die Einkommenbesteuerung der natürlichen und juristischen Personen in Thailand, in: IWB Nr. 15/1964, Fach 6 Thailand, Gruppe 2, S. 8 ff.

b) Die Finanzierung über den südasiatischen Kreditmarkt

Die Eigen- und Fremdfinanzierung von Direktinvestitionen in den südasiatischen Staaten stellen den Unternehmer oftmals vor schwer zu lösende Probleme, da ein wohl organisiertes und institutionalisiertes Bank- und Kreditsystem gegenwärtig nur unvollkommen entwickelt ist. Dieses Faktum wiederum ist Ausdruck des niedrigen Standes des Volkseinkommens und der daraus resultierenden Sparunfähigkeit weiter Bevölkerungskreise. Infolge der ungewöhnlichen Verzerrung in der Einkommensverteilung ist es einer dünnen, sehr reichen Oberschicht allein vorbehalten, Ersparnisse zu bilden. Ob der geringen Größe dieser Gruppe sind die Gesamtersparnisse jedoch unbedeutend und gänzlich unzureichend. Der Investitionsfinanzierung steht auch nur ein Bruchteil des Sparkapitals zur Verfügung; denn die Bezieher großer Einkommen haben - zumeist unabhängig vom Spekulationsmotiv - eine höhere Präferenz für Gold oder andere Edelmetalle und wünschen, in Grundstücken und im Handel zu investieren. Der Kreditmarkt ist deshalb in den meisten südasiatischen Ländern eng und für den Investor oft wenig ergiebig.

Neben diesen natürlichen Barrieren, die einer ausreichenden Versorgung mit Finanzierungsmitteln entgegenstehen, muß der Investor berücksichtigen, daß seine Kreditaufnahmemöglichkeiten künstlich eingeengt werden. Wollen beispielsweise Unternehmen, deren Anteile zu mehr als 50 Prozent in ausländischen Händen liegen, in Pakistan einen Rupienkredit bei einer Geschäftsbank aufnehmen, so benötigen sie hierzu die Genehmigung der State Bank of Pakistan.[1] Derartige Kredite sind in zweifacher Hinsicht begrenzt: Sie sind auf ein Jahr befristet und müssen, wenn eine längere Laufzeit gewünscht wird, in jedem Jahr neu beantragt werden, was nicht eben zur Erleichterung langfristiger Dispositionen

1) Fischoeder, G.: Deutsche Privatinvestitionen in Pakistan (III), a.a.O., S. 2.

beitragen dürfte. Außerdem ist das Kreditvolumen grundsätzlich auf 50 Prozent des eingezahlten Kapitals der Gesellschaft beschränkt. Strebt der Investor eine höhere Kreditlinie an, muß er mit gewissen Auflagen der Zentralbank rechnen, etwa mit Restriktionen beim Gewinntransfer.

Sinn dieser Regelungen ist es, zu verhindern, daß sich ausländische Unternehmen mit nur schmaler Eigenkapitalbasis ansiedeln und über weitgehend fremdfinanzierte Umsätze große Gewinne erzielen und repatriieren. Inwieweit diese Praktiken mit Art. 1 Abs. 2 des Vertrages zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Pakistan zur Förderung und zum Schutz von Kapitalanlagen zu vereinbaren sind, mag dahingestellt bleiben.[1] Es sei aber der Hinweis erlaubt, daß eine Beschränkung der Kreditsumme auf maximal 50 Prozent des eingezahlten Gesellschaftskapitals an sich noch keine Diskriminierung darstellt. Die vor jeder Kreditverhandlung notwendige Genehmigung der Zentralbank sowie die alljährlich erforderliche Erneuerung der Genehmigung stellen aber sicherlich diskriminierende Maßnahmen dar.

Ein Ausweg aus dieser für den ausländischen Investor mißlichen Lage wäre durch Darlehen der Stammfirma möglich. Hier wiederum stellt sich die Zentralbank, die ein solches Darlehen zu genehmigen hat, auf den Standpunkt, daß die Kredite eine Laufzeit von mindestens 10-15 Jahren haben müssen; denn wenn Pakistan auf diese Weise Devisenschulden übernehme, wolle es auch während einer genügend langen Zeit über diesen Devisenbetrag verfügen können.[2]

---

1) Art. 1 Absatz 2 hat folgenden Wortlaut: "Kapitalanlagen von Staatsangehörigen und Gesellschaften einer Partei im Hoheitsgebiet der anderen Partei dürfen nicht deshalb einer diskriminierenden Behandlung unterworfen werden, weil sie im Eigentum oder unter dem Einfluß von Staatsangehörigen oder Gesellschaften der ersten Partei stehen, es sei denn, daß die beim Inkrafttreten dieses Vertrages geltenden Rechtsvorschriften etwas anderes vorsehen".

2) Fischoeder, G.: Deutsche Privatinvestitionen in Pakistan (III), a.a.O., S. 2.

Als weitere Möglichkeit, die Schwierigkeiter bei der Kreditbeschaffung zu überwinden, bietet sich die Reduzierung des vom ausländischen Investor gehaltenen Kapitalanteils auf weniger als 50 Prozent an. Dieser Weg ist indes nur selten gangbar, da er, wie bereits in anderem Zusammenhang erwähnt, ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis und weitgehende Kongruenz der Ziele und Wünsche zwischen den Partnern voraussetzt.

Eine liberalere Haltung nehmen die Regierungen an den Märkten für langfristige[1] Investitionskredite ein. Obwohl die südasiatischen Länder in erheblichem Umfange auf Kapitalhilfen der Industrieländer angewiesen sind, bereitet die Beschaffung einheimischen Kapitals kaum größere Schwierigkeiten. Witzel weist für Indien auf die Tatsache hin, daß der Kapitalmarkt außerordentlich flüssig und ergiebig ist, so daß namentlich für Gemeinschaftsprojekte die Versorgung mit langfristigen Finanzierungsmitteln als gesichert gelten kann. Im allgemeinen, so führt er aus, lassen sich Aktien- oder Anleiheemissionen beim Publikum bekannter indisch-ausländischer Partnerschaften unschwer placieren. Bei großen Unternehmen kommt es regelmäßig zu Überzeichnungen von im Durchschnitt 100 Prozent. Bei Synthetics and Chemicals Ltd., einem Unternehmen, das zusammen mit dem amerikanischen Firestone-Konzern synthetischen Kautschuk herstellt, betrug die Überzeichnung sogar 6000 Prozent.[2]

Diese für ein Entwicklungsland wie Indien erfreuliche Situation wird auch durch die Tatsache unterstrichen, daß das Land über sieben Aktienbörsen verfügt, an denen 1960 bereits 1.983 Aktien notiert wurden. Im Jahr 1959 konnten Neuemissionen in Höhe von 432 Mio. Rs beim Publikum untergebracht werden, während das Ausgabevo-

1) Nach Thieß ist ein Kredit erst dann als langfristig anzusehen, wenn die Laufzeit mehr als vier Jahre beträgt (Thieß, E.: a.a.O., S. 9 ff).

2) Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? a.a.O., S. 16.

lumen in der ersten Hälfte des Jahres 1960 bereits 321 Mio. Rs erreichte.[1)]

In Pakistan und Thailand dagegen ist der Wertpapiermarkt noch nicht in der Lage, langfristige Kapitalien in ausreichendem Umfang bereitzustellen. Die herrschenden Anlagegewohnheiten lassen für die nahe Zukunft auch keine wesentliche Besserung erwarten.[2)] Es gibt nur wenige Leute, die Kapital in der Industrie investieren wollen, verglichen mit den vielen Rentiers, die ihr Geld vorrangig in öffentlichen Anleihen anlegen und das Risiko eines Engagements in der Industrie scheuen. Auch die steuerliche Begünstigung des Wertpapiersparens vermochte die Präferenz für Staatsanleihen nicht zu beseitigen. Der Markt für Aktien und Industrieobligationen ist in diesen Ländern bislang nur eine Einrichtung zwischen den Banken und einigen 'fortschrittlichen' Geschäftsleuten.

Um diesen für die Expansion ihrer Wirtschaft entscheidenden Finanzierungsengpaß zu überwinden und um auch mittlere und kleinere Unternehmen, die über keinen Zugang zum Kapitalmarkt verfügen, mit Investitionskrediten zu versorgen, haben die pakistanische und thailändische Regierung mit Hilfe internationaler Finanzierungsinstitute, wie die Weltbank, und potenter ausländischer[3)] Kreditbanken Spezialinstitute für die Vergabe von langfristigen Krediten gegründet. Zu erwähnen sind

---

1) Indian Investment Centre: ...Basic Facts of the Indian Economy, a.a.O., S. 35.

2) Hossain, M.: Die langfristige Industriefinanzierung in Deutschland und Pakistan, Dissertation, Frankfurt/M. 1961, S. 38 ff.

3) So hat die Deutsche Bank AG einen Anteil am Aktienkapital der Industrial Credit and Investment Corporation of India Ltd. erworben (o.V.: Deutsche Bank beteiligt sich an Indischer Entwicklungsbank, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14. Jg., 1961, S. 241.).

in Pakistan u.a. die 'Industrial Development Bank of Pakistan' zur Finanzierung neuer Unternehmen der Klein- und Mittelindustrie sowie die 'Pakistan Industrial Credit and Investment Corporation' als private Entwicklungsbank zur Förderung industrieller Vorhaben von pakistanischen und ausländischen Investoren.[1] Beide Institute fungieren vorrangig als Sachwalter der nichtprojektgebundenen Auslandskredite, wodurch der Investor die Möglichkeit erhält, sich mit Devisenkrediten dieser Entwicklungsbanken, unabhängig von Importlizenzen, dringend benötigte Einsatzmaterialien und Ersatzteile aus dem Ausland zu beschaffen.

In Thailand wird der langfristige Kredit namentlich von 'The Industrial Finance Corporation of Thailand' gepflegt. Es handelt sich bei der IFCT um ein privates Finanzierungsinstitut, das auf der Grundlage von Weltbankkrediten thailändischen Industriebetrieben ohne Rücksicht auf ihre Nationalität Betriebskapital zu verhältnismäßig niedrigen Zinssätzen anbietet. Seit 1959 gewährte die IFCT an 32 Unternehmen Darlehen im Gesamtbetrag von 119,4 Mio. Baht.[2]

In Indien wurde gleichfalls eine Reihe staatlich geförderter Sonderinstitute gegründet, um den wachsenden Bedürfnissen der kleinen und mittleren Industriebetriebe nach langfristigen Krediten gerecht zu werden. Diese Aufgaben nimmt insbesondere die 'Industrial Finance Corporation of India' wahr; sie gewährt Kredite - auch in ausländischer Währung - mit einer Laufzeit bis zu 25 Jahren und refinanziert sich am Kapitalmarkt durch Anleiheemissionen.

Ähnliche Funktionen erfüllt die 'Industrial Credit and Investment Corporation of India', die u.a. mit amerikanischen Gegenwertmitteln und Weltbankkrediten arbeitet.

---

1) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 47 ff.

2) o.V.: Fortschreitende Industrialisierung in Thailand, in: Nachrichten für den Außenhandel vom 30.3.1965.

Sie gewährt finanzielle Unterstützung in Form von Anleihen - auch Devisenanleihen - durch Übernahme von Aktien, Obligationen und Garantien für Effektenemissionen. Ferner sei auf die 'State Financial Corporations' der einzelnen Bundesländer hingewiesen, die Anleihen bis zu 1 Mio. Rs gewähren, sowie auf die 'Refinance Corporation for Industries', die von Geschäftsbanken gegebene Kredite refinanziert.[1)]

c) Die internationale Finanzierung von Auslandsinvestitionen

aa) Die finanzielle Förderung durch die Bundesrepublik

Einen Beitrag zur Finanzierung deutscher Investitionsvorhaben in den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern leistete die Bundesregierung, indem sie Teile des ERP-Sondervermögens für diesen Zweck mobilisierte. Die ERP-Kredite sollen den privaten deutschen Investor bei der Gründung von Auslandsniederlassungen, dem Ausbau bestehender Unternehmen oder dem Erwerb von Beteiligungen an solchen Betrieben unterstützen. Während die Mittel in den ersten Jahren vorwiegend für Handelsniederlassungen bestimmt waren, ist nach den letzten ERP-Wirtschaftsplangesetzen der Kreis der Kreditempfänger auf alle förderungswürdigen Beteiligungen an Unternehmen in Entwicklungsländern ausgedehnt worden. Vorrangig sollen die Kreditfazilitäten aber kleineren und mittleren Betrieben zugute kommen; die Berücksichtigung größerer Firmen ist nur vorgesehen, wenn entwicklungspolitisch bedeutsame Investitionsvorhaben auf andere Weise nicht finanziert werden können.

Rechtsgrundlage der staatlichen Investitionsförderung ist das 'Gesetz über die Finanzierungshilfe für Entwicklungsländer aus Mitteln des ERP-Sondervermögens (ERP-

1) Indian Investment Centre: ...Basic Facts of the Indian Economy, a.a.O., S. 29 ff.

Entwicklungshilfegesetz)' vom 9. Juni 1961[1] in Verbindung mit dem im jeweiligen Haushaltsjahr geltenden ERP-Wirtschaftsplangesetz. Wichtigste Bestimmung des Gesetzes ist die in § 1 ausgesprochene Ermächtigung des Bundesministers für wirtschaftlichen Besitz des Bundes, Darlehen bis zu einem Gesamtbetrag von 1,5 Mrd. DM zu gewähren. Diese Ermächtigung erscheint auf den ersten Blick sehr eng; sie wird aber wesentlich dadurch erweitert, daß jeweils in Höhe der Beträge, für die eine weitere Inanspruchnahme nicht mehr zu erwarten ist, namentlich in Höhe der Zahlungen aus dem ERP-Vermögen, wieder neue Verpflichtungen übernommen werden können. Es handelt sich hier also um eine revolvierende Bindungsermächtigung besonderer Art, die es ermöglicht, nach jeder tatsächlichen Auszahlung - also nicht erst bei etwaigen Rückflüssen - den Ermächtigungsrahmen neu auszuschöpfen und so ein Kreditvolumen aufzubauen, das theoretisch ein Vielfaches der 1,5 Mrd. DM betragen kann.[2]

Im Rahmen dieses Kreditprogramms werden Einzelkredite bis zu 500.000 DM, in begrenzten Ausnahmefällen bis zu 1 Mio. DM eingeräumt. Sofern es sich um entwicklungspolitisch bedeutsame Projekte handelt, für die anderweitige Finanzierungswege nicht zur Verfügung stehen, kann der Kredithöchstbetrag von 1 Mio. DM auch überschritten werden.

Grundsätzlich wird eine angemessene Eigenleistung des Unternehmers bei der Finanzierung des Investitionsvorhabens verlangt, wobei primär daran gedacht wurde, daß der Kreditnehmer, seinen Vermögens- und Liquiditätsverhältnissen entsprechend, einen bestimmten Eigenkapitalbetrag zur Verfügung stellt. Berger ist jedoch der Ansicht, daß der Investor keine Eigenmittel aufbringen muß; es genüge vielmehr, daß weitere Kredite verwendet

1) BGBl 1961 II S. 577.

2) Kopp, F.: ERP-Entwicklungshilfegesetz verkündet, in: AWD, 7. Jahr, 1961, S. 171.

würden. Eine völlige Fremdfinanzierung erscheint daher durchaus möglich, nur nicht allein aus ERP-Mitteln.[1)]

Die Darlehensbedingungen sind, verglichen mit den Konditionen für Bankkredite, relativ günstig. Bei hundertprozentiger Auszahlung der Darlehensvaluta zahlt der Darlehensnehmer 5 Prozent Zinsen vom jeweils ausstehenden Kreditbetrag. Die Laufzeit der Kredite beträgt einschließlich vier Freijahren maximal 12 Jahre, sie kann aber in Ausnahmefällen wegen der Natur der Sache, so etwa bei der Finanzierung von langwüchsigen Plantagen, individuell prolongiert werden. Eine Ausdehnung der tilgungsfreien Anlaufperiode von vier Jahren ist nicht vorgesehen.

Der Darlehensnehmer hat die Kredite grundsätzlich dinglich zu besichern. Neuerdings kann die Bundesregierung die Kreditanstalt für Wiederaufbau, die als Mandatar des Bundes tätig ist, von der Haftung freistellen, wenn es dem Investor nicht zumutbar ist, Sicherheiten zu leisten. Wann ein Fall von Unzumutbarkeit vorliegt, entscheidet das Bundesschatzministerium. Diese Haftungsfreistellung kommt in vollem Umfang dem Investor zugute. Sie beträgt maximal 90 Prozent, weil von der Hausbank eine Mithaftung von 10 Prozent der Kreditsumme verlangt wird. Da unterstellt werden kann, daß diese Mithaftung regelmäßig auf den Kreditnehmer überwälzt wird, muß er im günstigsten Fall bankübliche Sicherheiten in Höhe von 10 Prozent der Darlehensvaluta stellen.[2)]

Eine interessante Variante bei der Finanzierung von Direktinvestitionen stellt die im Jahre 1962 gegründete 'Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH' dar.[3)] Ihr wurde

---

1) Berger, R.: Finanzierungshilfen durch den Bund bei Investitionen in Entwicklungsländern, in: AWD, 9. Jahr, 1963, S. 46.

2) Berger, R.: a.a.O., S. 46.

3) Siehe, auch für die weiteren Einzelheiten, "Möglichkeiten einer Zusammenarbeit mit der Deutschen Entwicklungsgesellschaft", Hrsg.: Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Köln 1963.

die Aufgabe zugewiesen, private Initiative in Entwicklungsländern durch Investitionen in Privatunternehmen anzuregen und zu unterstützen, um in diesen Ländern den für eine gesunde Wirtschaftsstruktur unerläßlichen Mittelstand heranbilden zu helfen. Zu diesem Zweck wurde die Gesellschaft aus öffentlichen Geldern mit einem Stammkapital von 75 Mio. DM ausgestattet. Sie wird tätig, wenn deutsche Unternehmen, vorzugsweise der mittelständischen Wirtschaft, allein oder zusammen mit Partnern aus einem Entwicklungsland oder aus anderen Industriestaaten investieren wollen.

Die Deutsche Entwicklungsgesellschaft vergibt keine Kredite, sondern beteiligt sich an Neu- und Erweiterungsinvestitionen oder gewährt beteiligungsähnliche Darlehen. Unabdingbare Voraussetzung ist jedoch, daß die Partner eine wirtschaftlich und technisch befähigte Geschäftsleitung des Beteiligungsunternehmens gewährleisten. Für Investitionsvorhaben kann die Gesellschaft bis zur Hälfte des gesamten Finanzierungsbedarfs bereitstellen. Um in der Finanzierungspolitik elastisch zu bleiben, werden jedoch keine festen Konditionen veröffentlicht. Die Gesellschaft betrachtet ihre Beteiligungen nicht als Daueranlage; es ist vielmehr von vornherein beabsichtigt, die Beteiligungen vorzugsweise an die Partner zu veräußern, sobald es die Geschäftslage des Unternehmens zuläßt.

Die Deutsche Entwicklungsgesellschaft vermag selbstverständlich nicht alle an sie herangetragenen Projektvorschläge zu realisieren, sondern muß sich eine Auswahl vorbehalten. Ihrer Grundkonzeption entsprechend, wendet sich das Institut vorrangig solchen Vorhaben zu, die nach kaufmännischen Gesichtspunkten wirtschaftlich sinnvoll erscheinen. Das geplante Unternehmen muß eine gesunde Kapitalstruktur aufweisen und die Aussicht auf eine ertragreiche Tätigkeit eröffnen. Es ist jedoch nicht beabsichtigt, die Auswahl der Projekte ausschließlich an Rentabilitätsüberlegungen zu orientieren;

von zumindest gleichrangiger Bedeutung ist, daß die Investition geeignet ist, die wirtschaftliche Entwicklung in dem betreffenden Staat zu fördern. Diese Voraussetzung gilt u.a. als erfüllt bei der Schaffung von Dauerarbeitsplätzen, der Verminderung des Devisenbedarfs durch Erhöhung der inländischen Produktion, bei Steigerung der für den Export bestimmten Produktion oder wenn eine sinnvolle Verbindung mit anderen Entwicklungsmaßnahmen erreicht werden kann.

bb) Die Finanzierung mit Hilfe der International Finance Corporation (IFC)

Den wohl bedeutendsten Beitrag zur Finanzierung privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern leistet die IFC. Sie wurde im Jahre 1956 als Tochtergesellschaft der International Bank for Reconstruction and Development (Weltbank) mit einem autorisierten Kapital von 100 Mio. US-Dollar gegründet. Die Corporation verfolgt das Ziel, die Tätigkeit der Weltbank durch die Förderung privater Produktionsunternehmen in den Mitgliedsstaaten, hauptsächlich in den Entwicklungsländern, wirkungsvoll zu ergänzen und zu unterstützen. Die IFC

- stellt gemeinsam mit privaten Kapitalgebern Finanzierungsmittel ohne Rückzahlungsgarantie einer Regierung in den Fällen zur Verfügung, in denen genügend privates Kapital nicht zu angemessenen Bedingungen erhältlich ist;
- ist bestrebt, Kapitalanlagen zu ermöglichen, indem sie in- und ausländische Kapitalgeber mit erfahrenen Unternehmern zusammenbringt; und
- ist bemüht, den Fluß von Privatkapital in produktive Investitionen in den Mitgliedsländern anzuregen.[1]

Die IFC setzt ihre Mittel ausschließlich in Privatunternehmen ein, die in wirtschaftlich noch rückständigen Gebieten gegründet oder erweitert werden sollen. Bevorzugt werden Betriebe mit überwiegend industriellem Charakter - gütererzeugende und -verarbeitende Industrie, Bergbau -, deren Aktiva in aller Regel nicht

1) Art. 1 der Articles of Agreement of the International Finance Corporation.

weniger als 500.000 US-Dollar betragen sollen. Obwohl bei der Vergabe der Mittel keine festen Grundsätze bestehen, folgt das Institut im allgemeinen der Richtschnur, daß die IFC-Finanzierung die Hälfte der Gesamtkosten eines Projektes nicht übersteigt und normalerweise nicht unter 100.000 US-Dollar beträgt.[1)]

Die durchschnittliche Höhe der IFC-Investitionen liegt bei 1,25 Mio. US-Dollar.[2)] Wohl gibt es keine obere oder untere Grenze für den Kreditbetrag, mit dem sich das Institut in einem Unternehmen engagieren darf, aus praktischen Erwägungen heraus verbleibt sie jedoch im Bereich der Mittelindustrie; zu hohe Investitionen im einzelnen Betrieb würden ihre Gelder auf wenige Kreditnehmer konzentrieren und die aus geschäftspolitischen Erwägungen für wünschenswert erachtete breite Streuung verhindern, zu niedrige Kredite andererseits wären im Verhältnis zu den hohen Verwaltungskosten unwirtschaftlich.

Für ihre finanzielle Hilfe hatte die IFC ursprünglich eine rechtliche und wirtschaftliche Mischform gewählt, die die Merkmale einer Beteiligung am Risikokapital mit denen des Darlehens verquickt. Mit einem Darlehen hatte die Konstruktion den festen Zinssatz gemeinsam. Je nach den Erfordernissen des Einzelfalles variiert der Zins zwischen 5 und 10 Prozent. Von der Form des Darlehens wich die Kredithilfe insofern ab, als die IFC vertraglich ein Recht auf Beteiligung am Gewinn (partiarisches Darlehen) und eine Option auf die Zeichnung von Aktien beanspruchte. Dem Institut selbst war freilich bis zum Jahre 1962 der Besitz von Aktien oder anderen Gesellschaftsanteilen verwehrt, so daß von diesen Rechten nur ein privater Teilhaber, an den sie ihre Anteile zuvor

1) Berger, R.: Finanzierungsmöglichkeiten für deutsche Investoren durch die International Finance Corporation, in: AWD, 8. Jahr, 1962, S. 266.

2) Die Weltbank - IFC und IDA, Hrsg.: Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, Frankfurt/M. 1963, S. 104.

verkaufte, Gebrauch machen konnte.

Unter dem Eindruck der Schwierigkeiten, die mit der Veräußerung der Schuldtitel verbunden waren, und um die für den Unternehmer ziemlich hohen und relativ fixen Finanzierungskosten der Investition wenigstens teilweise abzubauen, wurde der IFC durch Satzungsänderung das Recht zuerkannt, auch unmittelbare Beteiligungen am Risikokapital zu erwerben. Der Geschäftsbericht für das Jahr 1963/64 erweist, wie wichtig offensichtlich diese Erweiterung des Betätigungsfeldes war. Zum ersten Mal seit Bestehen des Instituts sind mehr als die Hälfte der vergebenen Gelder in Form von Beteiligungen angelegt worden.[1)]

Die Investitionen der IFC sind im allgemeinen langfristig; die Laufzeiten betragen bis zu 15 Jahren, wobei die tilgungsfreie Zeit verhältnismäßig großzügig bemessen wird, um die Liquidität des Unternehmens bis zur Ertragsreife zu schonen. Es besteht keine Vorschrift, bestimmte Sicherheiten oder Rückzahlungsgarantien von Banken oder Muttergesellschaften zu verlangen. Entscheidend ist die Ertragskraft der kreditnehmenden Firma und nicht zuletzt die Qualität der technischen und kaufmännischen Führung. Gerade daran scheint es jedoch, wie aus den Jahresberichten der IFC hervorgeht, häufig zu fehlen, weit häufiger als an den Finanzierungsmitteln.

Der ausländische Investor, der sich um eine Finanzierungshilfe bei der IFC bewirbt, hat detaillierte Unterlagen über alle Teilaspekte der beabsichtigten Investition einzureichen. Betriebswirtschaftliches Kernstück des Projektvorschlages ist eine umfassende Darstellung der Ertragschancen. Die Corporation verlangt diese Übersicht in Form einer auf fünf Jahre vorausschauenden Wirtschaftlichkeitsrechnung. Entscheidend für den Kreditantrag ist jedoch nicht, daß sich für das

1) o.V.: Günstige Entwicklung der Weltbanktochter IFC, in: Blick durch die Wirtschaft, 7. Jg., Nr. 207 vom 7.9.1964, S. 2.

Projekt ein hoher Reingewinn errechnet; für die IFC sind vielmehr die Gesamtaspekte des Investitionsvorhabens ausschlaggebend, wobei nicht nur die Frage des individuellen Gewinnes, sondern in vielleicht noch stärkerem Maße gesamtwirtschaftliche Überlegungen eine Rolle spielen. Grundlage dieser prognostizierenden Wirtschaftlichkeitsrechnung ist eine vom Kreditempfänger eigenverantwortlich durchzuführende Marktanalyse, die aber durchaus in Form eines zusammenfassenden Reiseberichts abgefaßt werden kann.[1)]

Die der Anfertigung einer unternehmensgebundenen fünfjährigen Vorschaurechnung anhaftenden Risiken, Unsicherheiten und Zweifel nimmt die IFC bewußt hin. Das Institut will den Antragsteller lediglich zwingen, die in der Zukunft liegenden Entwicklungsmöglichkeiten zu durchdenken, um im Rahmen einer Wirtschaftlichkeitsrechnung die mit dem Investitionsvorhaben verbundenen Risiken erkennen und richtig einschätzen zu können. Der Unternehmer muß darüber hinaus eine Garantieerklärung des Inhalts abgeben, daß er für die Richtigkeit der Ausgangsplanung hafte. Mit der Garantieerklärung ist jedoch keine Schadensersatzhaftung gegenüber der IFC verknüpft. Sie bezweckt lediglich, daß der Antragsteller die Verantwortung übernimmt und daß Lücken in der Planung von ihm auf eigene Kosten geschlossen werden (financing of overruns).[2)]

Als Resümee kann festgestellt werden, daß der IFC besondere Bedeutung für die Gründungsfinanzierung der Partnerschaftsunternehmung zukommt. Denn der Unternehmer erhält auf diese Weise eine solide finanzielle Dispositionsgrundlage. Gleichzeitig erschließt er sich den überaus wertvollen Erfahrungsschatz der IFC, den diese durch eine Vielzahl von Projekten in nahezu al-

1) Krüger, H.E.: Praktische Hinweise für IFC-Kredite, in: IWB Nr. 22/1961, Fach 10 International, Gruppe 8, S. 21 ff.

2) Krüger, H.E.: a.a.O., S. 24.

len Entwicklungsländern sammeln konnte. Die Prüfung der Vorhaben und die umfassende Beratung der Kapitalgeber sind - abgesehen von der Finanzierung der Investition - wahrscheinlich die nützlichsten Funktionen der IFC.

6. Steuerliche Probleme

Wer sich den Fragen der Planung und Realisierung von Direktinvestitionen in Südasien widmet, ist gezwungen, auch die damit zusammenhängenden Probleme steuerlicher Art in seinen Kalkül einzubeziehen. Steuerliche Gesichtspunkte erheischen namentlich wegen der diesem Faktor immanenten Dynamik und der sich ständig wandelnden rechtlichen Beurteilung der Steuertatbestände erhöhte Aufmerksamkeit. Obwohl die ursprünglichen Überlegungen, die in der Vergangenheit zur Gründung von Niederlassungen in Südasien führten, in den wirtschaftlich bedeutenden Fällen wohl außerhalb steuerlicher Erwägungen gelegen haben dürften, sollte die steuerliche Komponente der Investitionsentscheidung integrierender Bestandteil einer optimalen Gestaltung der Auslandsbeziehungen sein.

Für die Beurteilung eines potentiellen Anlagelandes spielt die allgemeine Steuerhöhe eine oftmals gewichtige Rolle. Diese Aussage gilt für die südasiatischen Entwicklungsländer um so mehr, als die Regierungen aus verständlichen Überlegungen heraus leicht geneigt sein könnten, die unbefriedigende private Kapitalbildung durch ein höheres Steueraufkommen zu kompensieren. Eine hohe Steuerbelastung mindert aber nicht allein die Renditeerwartungen des Investors, sondern lähmt auch weitgehend die unternehmerische Initiative der Südasiaten, was wiederum die partnerschaftliche Zusammenarbeit ungünstig beeinflussen dürfte.

Nachstehend soll zunächst der Umfang der materiellen Steuerpflicht abgesteckt werden. Hierbei wird ausschließlich auf die Gewinnsteuern als die gravierendste Belastungsgröße abgestellt. Die Verkehrsteuern sind in

diesem Zusammenhang eine quantité négligable, da sich dem Unternehmer im Regelfall die Möglichkeit bietet, die Steuern über den Preis auf seine Abnehmer weiterzuwälzen.

Eine Darstellung der steuerlichen Belastungen und Privilegien wäre jedoch unvollständig, wenn sie nicht die mit dem indischen Subkontinent bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen und die unilateralen Förderungsmaßnahmen der deutschen Bundesregierung in die Betrachtung einbeziehen würde. Es ist im Rahmen dieser Untersuchung jedoch nicht beabsichtigt, grundlegend und umfassend auf die Steuersysteme der einzelnen Länder einzugehen. Die Aufgabe der folgenden Analyse besteht vielmehr darin, für die Investitionsentscheidung wichtige Daten insofern mitzuteilen, wie es eine Grobplanung erfordert; für die Detailplanung kann auf den Rat eines Steuerexperten nicht verzichtet werden.

a) Das nationale Steuerrecht

Die gemeinsame koloniale Vergangenheit unter britischer Herrschaft zeigt sich gegenwärtig noch in der grundsätzlich übereinstimmenden Konzeption der in Südasien bestehenden Einkommensteuergesetzgebung. So bildet der 'Income Tax Act, 1922' sowohl in Pakistan als auch in Indien die Rechtsgrundlage für die Besteuerung der natürlichen und juristischen Personen. Thailand, das als einziger südasiatischer Staat zu keiner Zeit in kolonialer Abhängigkeit lebte, orientierte seine Steuergesetzgebung gleichfalls am englischen Vorbild.

Die grundsätzlichen Gemeinsamkeiten der nationalen Steuergesetze erstrecken sich vornehmlich auf die Regelung der formellen Steuerpflicht. In der Ausgestaltung der materiellen Rechtsvorschriften - Steuersätze, Gewährung von Privilegien etc. - sind die Regierungen aber durchaus eigene Wege gegangen.

aa) Unbeschränkte und beschränkte Steuerpflicht

Symptomatisch für die Ausgestaltung der Steuergesetzgebung in den südasiatischen Ländern ist ganz allgemein die Tatsache, daß die beschränkte Steuerpflicht einen vergleichsweise breiten Raum einnimmt. Grundsätzlich werden nicht nur die Einkünfte zur Steuer herangezogen, die aus inländischen Quellen stammen, sondern auch diejenigen Beträge, welche einem beschränkt Steuerpflichtigen vom Ausland zufließen oder auf Grund gesetzlicher Fiktion als zugeflossen gelten. Die Besteuerung erfolgt cum grano salis auf der Basis des gesamten (Welt-)Einkommens.

Der Umfang der Steuerpflicht bestimmt sich in Pakistan und Indien nach dem Grad der Beziehung zum Staatsgebiet, wobei drei Kategorien von Steuerpflichtigen unterschieden werden:

- Ordinary Residents,
- Not Ordinary Residents,
- Non Residents.[1)2)]

Ordinary Residents sind alle Steuerinländer sowie diejenigen Steuerausländer, die sich innerhalb der vier der Veranlagung vorausgegangenen Jahre mindestens 365 Tage im Inland aufgehalten haben. Als Residents werden ferner diejenigen Gesellschaften angesehen, die ihre Verwaltung und Geschäftsleitung im Geltungsbereich des Income Tax Act haben. In Indien gelten ferner die Unternehmen als ansässig, deren im Veranlagungszeitraum entstandenes Inlandseinkommen das außerhalb Indiens erzielte übersteigt. Ordinary Residents sind in den beiden Staaten mit ihrem gesamten innerhalb wie ausserhalb des Belegenheitsstaates entstandenen Einkommen zu normalen Sätzen steuerpflichtig.

---

1) Siehe für Indien: Sec. 6 Income Tax Act, 1961, abgedruckt bei Aiyar, A.N.: Indian Tax Laws (1965), Madras 1965, S. 77.

2) Siehe für Pakistan: Central Board of Revenue: Tax in Pakistan, Karachi 1960, S. 3 f.

Als Not Ordinary Residents gelten alle Ausländer, die sich in dem zu veranlagenden Steuerjahr mindestens 182 Tage im Inland aufgehalten haben. Sie werden in Pakistan und Indien zu normalen Steuersätzen mit den Einkünften veranlagt, die ihnen aus inländischen Quellen oder vom Ausland im Inland zufließen. Gesellschaften können einen derartigen Status nicht erlangen, da sie entweder der Gruppe der Ordinary Residents angehören oder als Non Residents eingestuft werden.

Non Residents sind alle beschränkt Steuerpflichtigen, die sich während eines Steuerjahres weniger als 182 Tage im Inland aufgehalten haben, sowie alle im Inland nicht ansässigen Gesellschaften. Sie werden mit ihren gesamten Einkünften zur Einkommensteuer veranlagt, die durch eine Tätigkeit oder auch nur durch eine Geschäftsbeziehung im Inland verursacht sind oder als verursacht gelten. Wörtlich heißt es hierzu in Sec. 5 Absatz 2 des Indian Income Tax Act, 1961:[1)]

"(2) Subject to provisions of this Act, the total income of any previous year of a person who is a non-resident includes all income from whatever source derived which -

(a) is received or is deemed to be received in India in such year by or on behalf of such person; or

(b) accrues or arises or is deemed to accrue or arise to him in India during such year."

Dieser Kautschukbegriff des "in Indien empfangenen oder entstandenen Einkommens" wird - unterstützt durch die teilweise etwas vagen Formulierungen des Gesetzes - von der indischen Steuerbehörde mitunter sehr weit ausgelegt, was bei Investitionen durchaus zu bösen Überraschungen in Form von Steuerforderungen des indischen Fiskus führen kann, da sich oftmals nur schwer feststellen läßt, welche Einkommensteile in Indien und welche in Drittländern entstanden sind.

---

1) Zitiert nach Aiyar, A.N.: Indian Tax Laws (1965), a.a.O., S. 76.

Die Non Residents unterliegen in den genannten Ländern dem höchsten Einkommensteuersatz. Sie können ihre Steuerbelastung jedoch dadurch teilweise mildern, daß sie eine Besteuerung auf der Grundlage ihres Welteinkommens beantragen.

Bei deutschen Direktinvestitionen oder Gemeinschaftsprojekten wird die deutsche Muttergesellschaft in aller Regel den Status einer beschränkt steuerpflichtigen und im Inland keine Gewinne ausschüttenden Gesellschaft haben. Eine Zweigniederlassung wird dagegen im allgemeinen unbeschränkt steuerpflichtig sein und als im Inland keine Gewinne ausschüttende Gesellschaft gelten, während eine Tochtergesellschaft indischen oder pakistanischen Rechts unbeschränkt steuerpflichtig ist und den Status einer im Inland Gewinne ausschüttenden Gesellschaft hat.

In Thailand ist der Rahmen für die Erhebung der Einkommensteuer gleichfalls sehr weit gesteckt. Abweichend von den in Pakistan und Indien unterschiedenen drei Kategorien von Steuerpflichtigen kennt der thailändische Revenue Code von 1938 in der Fassung vom Februar 1964 aber lediglich unbeschränkt und beschränkt Steuerpflichtige. Zur ersten Gruppe gehören alle natürlichen Personen, die in Thailand ansässig sind, d.h. mit oder ohne Unterbrechung insgesamt 180 Tage während eines Steuerjahres in Thailand wohnen. Ist diese Prämisse nicht erfüllt, gelten die natürlichen Personen automatisch als beschränkt steuerpflichtig.[1)]

Juristische Personen werden insoweit zur Steuer herangezogen, wie es sich um Gesellschaften (Aktiengesellschaften) oder juristische Personengesellschaften handelt. Dabei wird unterschieden zwischen Gesellschaften, die nach thailändischem Recht, und solchen, die nach

1) Sass, G.: Die Einkommenbesteuerung der natürlichen und juristischen Personen in Thailand, a.a.O., S. 1.

ausländischem Recht errichtet sind. Die erstgenannten sind mit ihrem gesamten Gewinn steuerpflichtig, ohne daß es darauf ankommt, ob der Gewinn in oder außerhalb Thailands erzielt worden ist.[1] Nach ausländischem Recht gegründete Gesellschaften werden dagegen nur mit dem Teil ihres Einkommens steuerpflichtig, der in Thailand entstanden ist. Voraussetzung ist lediglich, daß sie im Lande eine Geschäftstätigkeit ausüben - "shall be deemed to carry on business in Thailand". Bei einer Transaktion zwischen einem ausländischen Unternehmen und einem thailändischen Käufer ist von der ausländischen Gesellschaft aber dann keine Einkommensteuer zu entrichten, wenn das Unternehmen im Inland über keine eigene Vertretung verfügt. Besteht dagegen eine Vertretung, so muß der Vertreter in Thailand nicht nur sein Einkommen versteuern, sondern ist auch dafür verantwortlich, daß die ausländische Firma die auf sie entfallende Einkommensteuer entrichtet.[2]

bb) Die steuerliche Belastung von Direktinvestitionen in den einzelnen südasiatischen Ländern

Aus Gründen der Übersichtlichkeit werden nachstehend die wichtigsten Ertragsteuern mit den gegenwärtig geltenden Tarifsätzen getrennt nach Ländern dargestellt. Es sei jedoch der Hinweis erlaubt, daß Indien und Pakistan die Tarifsätze, englischem Vorbild folgend, jährlich durch einen besonderen Finance Act festlegen, wodurch die Steuerbelastung der Unternehmen von Jahr zu Jahr teilweise erheblichen Schwankungen unterliegen kann.

Indien

Die indische Körperschaftsteuer wird in Form mehrerer selbständiger Steuern erhoben, die infolge ihrer unter-

1) Sass, G.: a.a.O., S. 8.
2) Sass, G.: a.a.O., S. 11.

schiedlichen Bemessungsgrundlagen und differenzierten Tarifgestaltung eine Aussage über die effektive ertragsteuerliche Belastung nur näherungsweise erlauben.[1] Im Regelfall errechnet sich die Steuerbelastung ausländischer Direktinvestitionen - bei denen es sich zumeist um Private Limited Companies oder Public Limited Companies handeln wird - aus der Summe von gewöhnlicher Einkommensteuer (Income Tax) und Sondersteuer (Super-Tax); hinzu tritt bei ausschüttenden Gesellschaften die Extrasondersteuer auf Dividenden (Extra-Super-Tax) und in einigen Fällen die Gewinnzusatzsteuer (Companies Profits Surtax), eine Übergewinnsteuer. Alle Steuern sind in ihren Tarifen für Gesellschaften proportional ausgestaltet.

Income Tax und Super-Tax

Der Normalsatz der Körperschaftsteuer beträgt auf Grund des Finance Act, 1965 zurzeit 50 Prozent des steuerpflichtigen Einkommens, und zwar gegliedert in 25 Prozent Income Tax und einer in gleicher Höhe erhobenen Super-Tax. Neben dem Regelsatz von 50 Prozent gibt es Körperschaftsteuersätze von 42,5 Prozent, 45 Prozent, 60 Prozent, bis zu einem Spitzensteuersatz von 65 Prozent.[2] Diese Staffelung läßt sich aus dem Umstand erklären, daß der Income Tax Act eine Gliederung der Unternehmen in vier große Gruppen vorsieht und die Körperschaftsteuer cum grano salis mit dem für die einzelne Gruppe vorgesehenen Satz erhoben wird. Zunächst unterscheidet das Gesetz zwischen Unternehmen, an denen ein erhebliches öffentliches Interesse besteht - "companies in which the public are substantially interested" -, und solchen, bei denen dies nicht der Fall ist. Letztere werden in Sec. 104 Income Tax Act, 1961 als "closely held companies" bezeichnet.

1) Siehe Übersicht XIII im Anhang.

2) Aiyar, A.N.: a.a.O., S. vi ff.

Nach der Legaldefinition von Sec. 2 (18) Income Tax Act, 1961 fallen unter die erste Gruppe alle Gesellschaften (Public und Private Companies), deren Aktienkapital sich zu mindestens 40 Prozent in Händen der Regierung befindet, ferner Public Companies, deren Stimmrechte zu mindestens 50 Prozent in einer im Gesetz besonders behandelten Form von der öffentlichen Hand kontrolliert werden oder frei übertragbar sind und deren Geschäftsführung oder Stimmrechte zu mindestens 50 Prozent von wenigstens sechs Personen wahrgenommen werden. Diesen Gesellschaften sind deren 100-prozentige Tochtergesellschaften gleichgestellt.[1] Im allgemeinen werden daher nur Gesellschaften mit einem breit gestreuten Aktienkapital (Publikumsgesellschaften) für diese Gruppe in Betracht kommen. Praktisch bedeutet die Prämisse, daß die ausländische Niederlassung nur dann in den Genuß dieser steuerlichen Vorzugsstellung kommt, wenn sich der Investor mit einer Minderheitsbeteiligung begnügt.

Das Gesetz unterscheidet weiter zwischen besonders wichtigen Industriezweigen (priority industries) und Unternehmen anderer Art, wobei die Gruppe der wichtigen Industrien steuerlich begünstigt wird. Zu den priority industries zählen namentlich Gesellschaften, die Elektrizität erzeugen oder verteilen oder einen oder mehrere der in 'The First Schedule Part III' des Finance Act, 1965 aufgeführten Artikel erzeugen.[2] Die vorgesehenen Steuerermäßigungen gelten nur für den Teil des Einkommens, der auf eine derartige Tätigkeit entfällt.

Durch die Kombination dieser zwei Merkmalgruppen ergeben sich somit vier große Gruppen von Unternehmen, für die jeweils verschieden hohe Körperschaftsteuersätze gelten. Innerhalb der einzelnen Gruppen sind darüber

1) Zitiert nach Aiyar, A.N.: a.a.O., S. 67 f.
2) Abgedruckt bei Aiyar, A.N.: a.a.O., S. 51 f.

hinaus, gestaffelt nach der Höhe des steuerpflichtigen Einkommens, Steuerermäßigungen vorgesehen.

Extra-Super-Tax

Wie sich aus der im Anhang beigefügten Übersicht XIII ergibt, wird für Dividendeneinkommen, die eine indische oder ausländische Gesellschaft von einer indischen Gesellschaft empfängt, unter bestimmten Voraussetzungen keine Super-Tax erhoben. Diese Vergünstigung kommt dann zum Tragen, wenn das ausschüttende Unternehmen eine company ist, die die vorgeschriebenen Vorkehrungen zur Erklärung und Ausschüttung von Dividenden in Indien getroffen hat. In diesem Falle ist, ohne Rücksicht darauf, ob auch der Dividendenempfänger eine company ist, lediglich die allgemeine Einkommensteuer (Income Tax) zu entrichten.

Um die volle Belastung der Dividenden zu ermitteln, muß jedoch neben der Income Tax und der Super-Tax noch die Extra-Sondersteuer (Extra-Super-Tax) berücksichtigt werden. Von dieser Steuer, die erst im Jahre 1964 eingeführt worden ist, werden alle Gesellschaften betroffen, welche die Vorkehrungen zur Erklärung und Ausschüttung von Dividenden in Indien getroffen haben. Ausgenommen sind Ausschüttungen auf Vorzugsaktien. Die Sondersteuer wirkt technisch wie ein Zuschlag auf die Einkommensteuer, stellt jedoch praktisch eine besondere Steuer auf Dividenden dar.[1)]

Die Dividendensteuer beträgt 7,5 Prozent der auf das haftende Kapital bezogenen Gewinnausschüttung. Die Gesamtbelastung des Gewinnes ist demnach davon abhängig, in welcher Höhe der nach Abzug der Einkommensteuer verbleibende Reingewinn ausgeschüttet wird:

- bei Ausschüttung des gesamten Reingewinns beträgt die Mehrbelastung durch die Extra-Super-Tax zwischen 3 bis höchstens 4,3 Prozent;

1) Steuerveränderungen in Indiens Haushalt für 1964/65, Mitteilungen Nr. 151, Hrsg.: VWD, 14. Jg., Frankfurt/M. 1964, S. 6.

- werden dagegen nur 50 Prozent des ausschüttungsfähigen Betrages als Dividende gezahlt, ist eine Mehrbelastung von nur 1,5 bis 2,15 Prozent zu erwarten.

Von der Dividendensteuer bleiben neue Unternehmen mit Gewinnausschüttungen bis zu 10 Prozent des eingezahlten haftenden Kapitals für einen Zeitraum von fünf Jahren seit der ersten Gewinnausschüttung befreit. Übersteigt die Dividende während des Befreiungszeitraums 10 Prozent, so ist nur der überschießende Betrag zu versteuern.

Das Dividendensteuergesetz ist nicht anwendbar auf Unternehmen, die kraft Gesetzes zur Gewinnausschüttung verpflichtet sind (closely held companies), da sie bereits bei der Körperschaftsteuer höher belastet wurden.

Immerhin ist zu beachten, daß ganz allgemein für alle Gesellschaften eine Mindestausschüttung von 45 bis 60 Prozent des Reingewinns vorgeschrieben ist. Es ist jedoch geplant, künftig bestimmte Industrieunternehmen von dieser Verpflichtung zu befreien.[1)]

Companies (Profits) Surtax

Diese Gewinnsteuer wurde im Jahre 1964 durch den Companies (Profits) Surtax Act, 1964 eingeführt und löste den in 1963 ergangenen Super Profits Tax Act ab. Die Gewinnzusatzsteuer beträgt 40 Prozent des Nettogewinns (d.h. Einkommen nach Versteuerung) minus 10 Prozent der Kapitalbasis, mindestens aber Rs 200.000. Die Kapitalbasis setzt sich zusammen aus dem eingezahlten Kapital zuzüglich Reserven, Schuldverschreibungen, langfristigen Darlehen von Banken, der Regierung oder aus anderen Quellen; langfristige Darlehen gehen jedoch nur insoweit in die Kapitalbasis ein, wie sie dem Zweck dienen, Kapitalanlagen in Indien zu schaffen.[2)]

1) Steuerveränderungen in Indiens Haushalt für 1964/65, a.a.O., S. 6.

2) Companies (Profits) Surtax Act, 1964, abgedruckt bei Aiyar, A.N.: a.a.O., S. 333 ff.

Bei Unternehmen der sogenannten priority industries vermindert sich die errechnete Gewinnzusatzsteuer um 20 Prozent.

Pakistan

Ähnlich wie in Indien setzt sich auch in Pakistan der Körperschaftsteuersatz für juristische Personen aus im wesentlichen zwei Komponenten zusammen:

- der Income Tax und
- der Super Tax.

Beide Steuern weisen für Gesellschaften im Sinne des Einkommensteuergesetzes proportionale Sätze auf. Gemäß Finance Act, 1963 werden sowohl die Income Tax als auch die Super Tax gegenwärtig mit jeweils 30 Prozent des Gesamteinkommens erhoben, was einer ertragsteuerlichen Belastung von 60 Prozent entspricht.[1] Die Super Tax kann aber unter bestimmten Voraussetzungen auf 25 oder 20 Prozent ermäßigt werden. Seit 1. Juli 1963 wird die Super Tax im einzelnen wie folgt erhoben:[2]

- bei in- und ausländischen Gesellschaften, die in Pakistan Dividenden ausschütten, mit 25 Prozent;
- bei Gesellschaften, welche die Voraussetzungen von Sec. 23A Income Tax Act erfüllen, gleichfalls mit 25 Prozent. Unter diese Regelung fallen insbesondere:
  a) Public Companies Limited by Shares und Private Companies Limited by Shares, deren Aktienkapital sich zu mindestens 40 Prozent im Staatsbesitz befindet, und
  b) Public Companies Limited by Shares, deren Aktien mit einem Gesamtstimmrecht von mindestens 50 Prozent im Besitz des Staates, einer von öffentlichen Stellen (Zentralregierung, Provinzregierungen etc.) gegründeten Aktiengesellschaft oder des Publikums sind. Ferner darf weder die Aktienmehrheit noch die Kontrolle dieser Gesellschaften in den Händen von weniger als zwanzig Personen liegen.

---

1) Investment Opportunities in Pakistan, a.a.O., S. 37.

2) Beringe, H.v.: Das Steuerrecht Pakistans, Änderungen durch den Finance Act, 1963, in: IWB Nr. 14/1964, Fach 6 Pakistan, Gruppe 2, S. 21 f.

- bei Gesellschaften, deren Jahreseinkommen 25.000 pRs nicht übersteigt, mit 25 Prozent.

Nur in wenigen Ausnahmefällen sinkt die Steuerbelastung auf insgesamt 50 Prozent. Voraussetzung für diese Ermäßigung ist, daß die Gesellschaft in Pakistan nicht nur Dividende ausschüttet, sondern ihr Aktienkapital außerdem in bestimmtem Umfange im Staatsbesitz oder im Streubesitz des Publikums liegt. Für den Investor scheidet diese Möglichkeit einer Steuerermäßigung zumindest während der Anlaufperiode seiner Niederlassung praktisch aus, da sie stets eine Minderheitsbeteiligung voraussetzt.

Besondere Aufmerksamkeit im Verhältnis zwischen Muttergesellschaft und pakistanischem Tochterunternehmen verlangt das Problem der Besteuerung nicht ausgeschütteter Gewinne. Das pakistanische Steuerrecht kennt nämlich das dem deutschen Steuerrecht unbekannte Institut der erweiterten Aktionärsbesteuerung: Sec. 23A Income Tax Act sieht vor, daß Aktionäre nicht nur mit den empfangenen Dividenden, sondern darüber hinaus auch mit dem von der Gesellschaft erzielten, aber nicht ausgeschütteten Gewinn zur Steuer herangezogen werden können, vorausgesetzt, daß die Gesellschaft weniger als 60 Prozent des steuerpflichtigen Gewinns als Dividende ausgeschüttet hat.[1)]

Ist eine deutsche Aktiengesellschaft zu mehr als einem Drittel am Kapital ihres pakistanischen Tochterunternehmens beteiligt, so ist die Anwendung des Sec. 23A Income Tax Act allerdings durch Art. IV Absatz 2 des deutsch-pakistanischen Doppelbesteuerungsabkommens ausgeschlossen, wenn die deutsche Aktiengesellschaft die in Art. VI Absätze 2 und 5 des Abkommens genannten Vor-

---

1) Beringe, H.v.: Das Steuerrecht Pakistans, a.a.O., S. 22.

aussetzungen erfüllt.[1] Es sei jedoch expressis verbis betont, daß diese Vergünstigung ausschließlich auf deutsche Aktiengesellschaften beschränkt ist; sie gilt nicht, wenn eine deutsche GmbH, eine deutsche Personengesellschaft oder ein Einzelunternehmen Anteile einer pakistanischen Gesellschaft hält (Art. VI Absatz 5 des Abkommens).

Thailand

Auf der Grundlage des Revenue Code von 1938 in der Fassung von 1964 wird die Gewinnsteuer (Tax on Profits) bei Gesellschaften, d.h. bei Aktiengesellschaften und juristischen Personengesellschaften, seit dem 1. Januar 1960 unverändert mit folgenden Sätzen erhoben:[2]

auf die ersten 500.000 Baht	15 Prozent
auf die folgenden 500.000 Baht	20 Prozent
auf den 1.000.000 Baht übersteigenden Betrag	25 Prozent.

Die steuerliche Belastung der erwirtschafteten Gewinne ist im Vergleich zu Indien und Pakistan, aber auch gemessen an den Steuersätzen der Bundesrepublik, gering. Der thailändische Revenue Code verdeutlicht gleichzeitig, wie wenig entwickelt das thailändische Steuersystem gegenwärtig noch ist.

Zur Förderung der industriellen Entwicklung werden Industrieunternehmen, die im Zeitpunkt der Aufnahme ihrer Tätigkeit Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind, für einen vom Board of Investment festzusetzenden Zeitraum von der Steuer des Einkommens aus dem Verkauf ihrer Erzeugnisse befreit. Dieser Zeitraum darf nach einem Dekret der Revolutions-

1) Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Islamischen Republik Pakistan zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Verhinderung der Steuerverkürzung bei den Steuern vom Einkommen, in: BStBl 1960 I S. 400 ff.

2) Board of Investment: Outline of Revenue Taxes, Bangkok 1963, S. 3.

partei zwei Jahre nicht unter- und fünf Jahre nicht überschreiten.[1)]

b) Die deutschen Doppelbesteuerungsabkommen mit den südasiatischen Staaten

Sowohl die Bundesrepublik Deutschland als auch die südasiatischen Staaten stellen die Besteuerung des Einkommens auf zwei verschiedene Grundlagen. Einerseits wird der Steueranspruch darauf gestützt, daß der Steuerpflichtige seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt oder - bei juristischen Personen - die Geschäftsleitung oder den Sitz in dem betreffenden Land hat. Unter diesem persönlichen Anknüpfungspunkt wird das gesamte Einkommen des Steuerpflichtigen, gleichgültig, ob es aus dem Inland oder Ausland stammt, zur Steuer herangezogen. In der Terminologie des deutschen Steuerrechts ist das die unbeschränkte Steuerpflicht.

Auf der anderen Seite besteuern die Staaten auch dann, wenn ein Ausländer Einkünfte aus ihrem Inland hat oder sein Vermögen dort belegen ist. In diesem Fall beschränkt sich der Steueranspruch sachlich auf bestimmte inländische Einkünfte. Hier handelt es sich nach der Systematik des deutschen Steuerrechts um die beschränkte Steuerpflicht.

Infolge dieser zweifachen Anknüpfung bei der Besteuerung können sich die Besteuerungsansprüche der einzelnen Staaten in vielfältiger Weise überschneiden und zu einer Doppel- oder Mehrfachbelastung derselben Steuerquelle führen. Diese Doppelbesteuerung ist Ausfluß der den einzelnen Staaten innerhalb ihrer Souveränität zustehenden Besteuerungskompetenz. Die Kollision dieser Besteuerungskompetenzen ist Wesenszug der Doppelbesteuerung.

---

1) Sass, G.: Die Einkommenbesteuerung der natürlichen und juristischen Personen in Thailand, a.a.O., S. 12.

Der Investor wird daher das nationale Steuerrecht der südasiatischen Staaten auch unter dem Gesichtspunkt einer virtuellen Doppel- oder Mehrfachbelastung seines Einkommens prüfen müssen; insbesondere wird zu klären sein, inwieweit das Außensteuerrecht seines Heimatlandes sowie etwa bestehende zwischenstaatliche Doppelbesteuerungsabkommen einer mehrfachen Besteuerung entgegenwirken.

aa) Die Behandlung der Einkünfte aus Direktinvestitionen nach dem deutschen Außensteuerrecht

Die Frage der Besteuerung von ausländischen Einkünften in der Bundesrepublik Deutschland erlangt nicht allein Bedeutung, wenn, wie im Falle Thailands, das Doppelbesteuerungsabkommen noch nicht in Kraft getreten ist[1], sondern auch dann, wenn ein Doppelbesteuerungsabkommen zwar besteht, besondere Umstände des Einzelfalles aber eine Subsumtion unter das Abkommen verhindern oder die Verträge eine Doppelbesteuerung nicht völlig beseitigen.

Nach geltendem Steuerrecht (§ 34c EStG, § 19a KStG) können unbeschränkt steuerpflichtige natürliche oder juristische Personen, die mit ihren Einkünften aus Südasien dort zu einer der deutschen Einkommensteuer entsprechenden Steuer herangezogen worden sind, die festgesetzte und gezahlte südasiatische Steuer auf die deutsche Einkommen- oder Körperschaftsteuer anrechnen, die auf Einkünfte aus diesen Staaten entfällt.

Zur Frage, unter welchen Voraussetzungen eine südasiatische Steuer als der deutschen Einkommen- oder Körperschaftsteuer entsprechend anzusehen ist, bestimmt § 68a EStDV, daß die ausländische Steuer nach Vorschriften erhoben sein muß, die für das ganze Staatsgebiet gelten. Nach der gleichen Vorschrift entspricht

1) o.V.: Verhandlungen über ein deutsch-thailändisches Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen, in: AWD, 11. Jahr, 1965, S. 155.

eine südasiatische Steuer der Einkommensteuer (Körperschaftsteuer) nicht, wenn sie nach den Gesetzen einer Provinz, eines Landes oder einer anderen Gebietskörperschaft oder durch eine Gemeinde oder einen Gemeindeverband dieser Staaten erhoben wird.

Diese Qualifikationsvorschrift schließt alle Steuern von der Anrechnung aus, deren Charakter und steuerpolitisches Ziel nicht direkt auf die Besteuerung des Einkommens oder Gewinnes gerichtet ist. Für die Anrechnung scheiden daher alle in Südasien entrichteten Verbrauchs-, Verkehrs- und Realsteuern, Zölle, Export- und Importabgaben sowie Konzessionsgebühren und ähnliche Abgaben aus. Diese Beträge können lediglich bei der Bemessung des deutschen steuerpflichtigen Einkommens von den betreffenden südasiatischen Einkünften in Höhe des nachweislich gezahlten Betrages gekürzt werden (§ 68f EStDV).

Bei der Anrechnungsmethode hat der Steuerpflichtige den Vorteil, daß sich etwaige Verluste in Südasien, namentlich Anlaufverluste, auf die deutsche Einkommensteuer und Körperschaftsteuer voll auswirken; denn die in diesen Ländern erzielten Einkünfte werden bei der Anrechnung wie deutsche Einkünfte behandelt.[1] Das ist anders bei der noch darzustellenden Pauschalierungsmethode, bei der sich ausländische Verluste auf die deutsche Steuer nicht in vollem Umfange auswirken dürfen, weil die positiven Einkünfte ausländischer Betriebsstätten nur beschränkt der deutschen Steuer unterliegen.

Nachteilig wirkt sich bei der Anrechnungsmethode die Abhängigkeit von der Steuergesetzgebung in Südasien aus sowie die Schwierigkeit der Feststellung und des Nachweises, ob Steuern gezahlt und welche Einkünfte und für welchen Zeitraum in Südasien besteuert wurden. Ungünstig

---

1) Roer, H.: Besteuerung der Auslandsbeziehungen, Steuerliche Behandlung von Auslandsbeziehungen im Verhältnis Inland zum Ausland, Herne/Berlin 1963, S. 33.

ist für den deutschen Investor weiterhin die Tatsache, daß die in Thailand gewährten Steuerbefreiungen und relativ niedrigen Tarifsätze sich nicht zu seinem Vorteil auswirken, sondern paradoxerweise allein zum Vorteil des deutschen Fiskus; denn der Investor hat stets die höhere deutsche Steuer zu entrichten. Je niedriger also die in Südasien entrichteten Ertragsteuern sind, desto höher ist die Nachversteuerung in der Bundesrepublik, so daß tax holidays in Thailand lediglich zu einer Umverteilung des Steuergutes führen, indem nunmehr der deutsche Fiskus die Steuer erhebt.

Es ist ferner unmöglich, die von Beteiligungsgesellschaften in Thailand entrichteten Steuern, auch wenn sie der deutschen Einkommensteuer entsprechen, im Verhältnis zur Höhe der bestehenden Beteiligung auf die Ertragsteuern der deutschen Muttergesellschaft anzurechnen. Dies ist nur in dem Ausnahmefall gestattet, daß eine deutsche Körperschaft (Organträger) eine thailändische Körperschaft (Organ) beherrscht. In diesem Fall der steuerlichen Organschaft führt die Fiktion des § 15 StAnpG dazu, daß Mutter- und Tochtergesellschaft trotz formeller rechtlicher Verschiedenheit für Zwecke des § 19a KStG als identisch angesehen werden und die von der abhängigen thailändischen Körperschaft in Thailand entrichteten Einkommensteuern auf die deutsche Steuer des Organträgers angerechnet werden können.[1)]

In allen übrigen Fällen der Beteiligung inländischer Kapitalgesellschaften an südasiatischen Kapitalgesellschaften werden die Einkünfte mehrfach besteuert. Das Schachtelprivileg des § 9 KStG, das bei Beteiligungsverhältnissen unter Inlandsgesellschaften die Doppelbesteuerung vermeiden hilft, gilt für Beteiligungen im Ausland grundsätzlich nicht.

---

1) Erlaß betr. körperschaftsteuerliche Behandlung von Organschaften; hier: Anrechnung vom Organ gezahlter nach § 19a KStG anrechenbarer ausländischer Steuern, in: BStBl 1961 II, S. 76.

Um die mit der Anrechnungsmethode für den Steuerpflichtigen verbundenen Härten, insbesondere soweit sie sich aus niedrigen ausländischen Steuersätzen oder als Folge von tax holidays ergeben, zu mildern, ergingen zu § 34c Absatz 3 EStG gleichlautende Ländererlasse betreffend die Pauschalierung der Einkommensteuer und Körperschaftsteuer für bestimmte ausländische Einkünfte.[1] Die Pauschalierung kommt grundsätzlich nur für Einkünfte aus einem ausländischen Staat in Betracht, mit dem kein Doppelbesteuerungsabkommen besteht, in unserem Falle also nur für Einkünfte aus Thailand. Der Erlaß gilt für folgende Einkünfte:

- Einkünfte aus einer ausländischen Betriebsstätte,
- Einkünfte aus der Beteiligung an einer ausländischen Personengesellschaft,
- Einkünfte aus der Beteiligung an einer ausländischen Kapitalgesellschaft.

Die Pauschalierung kann nur beantragt werden, wenn die ausländische Betriebsstätte, Personen- oder Kapitalgesellschaft ausschließlich oder nahezu ausschließlich die Herstellung oder Lieferung von Waren im Ausland, die Bewirkung von Leistungen im Ausland oder die Einfuhr von Waren in die Bundesrepublik oder das Land Berlin zum Gegenstand hat.

Zusätzlich verlangt der Erlaß, daß die ausländische Betriebsstätte von dem inländischen Teil des Gesamtunternehmens durch organisatorische Maßnahmen, namentlich in der Buchführung, so getrennt ist, daß die Möglichkeit einer Ausgliederung des Teils der Einkünfte gewährleistet ist, für den die Pauschalierung der Steuer beantragt wird. Für Auslandsniederlassungen in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft, bei denen diese Prämisse praktisch immer erfüllt sein dürfte, wird außerdem gefordert, daß die deutsche Obergesellschaft eine unbe-

1) Erlaß betr. Pauschalierung der Einkommensteuer und Körperschaftsteuer für ausländische Einkünfte (§ 34c Abs. 3 EStG, § 19a KStG), in: BStBl 1959 II S. 108 ff und 132 f.

schränkt steuerpflichtige Kapitalgesellschaft ist, die nachweislich seit Beginn des Wirtschaftsjahres eine Schachtelbeteiligung am Grund- oder Stammkapital der ausländischen Kapitalgesellschaft besitzt.

Für die Pauschalierung ist ein einheitlicher Steuersatz von 25 Prozent der ausländischen Einkünfte festgesetzt. Für den deutschen Steuerpflichtigen bedeutet dies, daß er jeweils ausrechnen muß, ob der Pauschalsatz günstiger ist als die Anrechnung der effektiv gezahlten ausländischen Steuern auf die deutsche Steuer nach § 34c Absatz 1 EStG. Bei dem Belastungsvergleich ist zu berücksichtigen, daß ausländische Verluste den pauschalierungsfähigen Betrag mindern.

Die nach § 34c Absatz 3 EStG pauschal besteuerten Einkommensteile werden bei der Ermittlung der auf die übrigen Einkünfte anzuwendenden Steuersätze nicht berücksichtigt.

bb) Die Wirkungsweise der Doppelbesteuerungsabkommen

Im Verfolg des durch die unilateralen Maßnahmen zur Milderung der Doppelbesteuerung vorgezeichneten Weges hat die deutsche Bundesregierung zahlreiche bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen, insbesondere mit Entwicklungsländern, geschlossen, um die in diesen Staaten bestehenden steuerlichen Risiken für die deutsche Wirtschaft in befriedigender Weise auszuschließen. Im südasiatischen Raum bestehen derartige Staatsverträge mit Indien[1], Pakistan[2] und neuerdings auch mit Ceylon. Diese Abkommen nehmen im deutschen Außensteuerrecht eine Sonderstellung ein, weil hier erstmalig versucht wurde, in bewußter Abkehr von dem traditionellen Doppelbesteuerungs-Vertragstyp soweit wie möglich die Ge-

1) Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung von Indien zur Vermeidung der Doppelbesteuerung des Einkommens, in: BStBl 1960 I S. 429 ff.

2) A.a.O., S. 400 ff.

gebenheiten der Entwicklungsländer zu berücksichtigen.

Bei den innerhalb Kontinentaleuropas bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen herrscht fast ausnahmslos die Methode der Auf- und Zuteilung des Steuergutes (Exemtionsprinzip) vor. Das Wesen dieses Verfahrens besteht darin, daß nur einer der Vertragsstaaten steuerberechtigt bleibt, während der andere auf die Besteuerung verzichtet, das Steuergut also sachlich von der Steuer befreit. Damit scheidet es aus dem Besteuerungsverfahren gegenüber dem verzichtenden Land aus und ist bei der Festsetzung aller übrigen, den Steuerpflichtigen betreffenden Steuern nicht zu berücksichtigen.[1)]

Dieser Weg ist für die Regierungen des indischen Subkontinents infolge des im wesentlichen einseitigen Kapitalexports der deutschen Wirtschaft nach Südasien nicht gangbar. Denn jede im Abkommen vorgesehene Einschränkung des Besteuerungsrechts des Quellenstaates würde sich im Ergebnis mehr oder weniger einseitig zu Lasten der südasiatischen Länder auswirken. Den besonderen Anliegen der südasiatischen Staaten wird dadurch Rechnung getragen, daß die Bundesrepublik in den Abkommen - insoweit entsprechend der allgemeinen Vertragspraxis - bei der Besteuerung ihrer unbeschränkt Steuerpflichtigen die Einkünfte aus einer in Indien oder Pakistan belegenen Betriebsstätte von den Besteuerungsgrundlagen ausnimmt und das für inländische Beteiligungen geltende Schachtelprivileg auf Beteiligungen an ausländischen Tochtergesellschaften ausdehnt.[2)] Darüber hinaus wurde statt der für Dividenden und Zinsen vorgesehenen Anrechnung der in den genannten Ländern entrichteten Steuern auf die entsprechenden Steuern der Bundesrepublik die Anrechnung eines Mindestbetrages

1) Bühler, O.: Prinzipien des internationalen Steuerrechts, Amsterdam C 1964, S. 193 ff.

2) Debatin, H.: Das deutsch-indische Doppelbesteuerungsabkommen als steuerliche Grundlage für Investitionen in Indien, in: AWD, 7. Jahr, 1961, S. 11.

festgelegt, damit die in den beiden Staaten gewährten Steuerbefreiungen und Steuerermäßigungen den in der Bundesrepublik ansässigen Steuerpflichtigen wenigstens teilweise zugute kommen.

Der sachliche Anwendungsbereich der Abkommen erstreckt sich auf seiten der Bundesrepublik auf die Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und das Notopfer Berlin, während auf

indischer Seite
die Income Tax, Super-Tax, Surcharge und auf
pakistanischer Seite
die Income Tax, Super-Tax, Business Profits Tax[1)]

Gegenstand des Abkommens sind (Art. I der Abkommen). Die Abkommen folgen dem Grundsatz der Betriebsstättenbesteuerung. Danach können die gewerblichen Gewinne, die ein deutscher Investor in seiner pakistanischen oder indischen Niederlassung erzielt, in diesen Ländern nur dann besteuert werden, wenn sie durch eine Betriebsstätte erzielt worden sind. Art. II Absatz 1 der Abkommen legt dazu im einzelnen fest, unter welchen Voraussetzungen eine Betriebsstätte anzunehmen ist. Liegt eine Betriebsstätte vor, werden jedoch auch Gewinne erzielt, die auf eine von der Betriebsstätte getrennte gewerbliche Tätigkeit entfallen, so wird insoweit mangels einer hierfür vorliegenden Betriebsstätte die Besteuerung in Pakistan und Indien ausgeschlossen, es sei denn, daß sich das Besteuerungsrecht des Quellenstaates aus anderen Abkommensvorschriften - beispielsweise aus Art. VII des Abkommens mit Indien - ergibt.

Der in den Abkommen normierte Betriebsstättenbegriff entspricht in seinem grundsätzlichen Gehalt demjenigen, der vom Steuerausschuß der OECD ausgearbeitet und den Mitgliedern zur Aufnahme in ihre Doppelbesteuerungsab-

1) Die 'Business Profits Tax' wurde im Rahmen der Steuerreform abgeschafft (Debatin, H.: Das deutsch-pakistanische Doppelbesteuerungsabkommen, in: AWD, 6. Jahr, 1960, S. 33).

kommen empfohlen wurde. Danach beinhaltet der Terminus Betriebsstätte eine feste Geschäftseinrichtung, in der die Tätigkeit des Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird. Als Betriebsstätte gelten insbesondere: ein Ort der Geschäftsleitung, eine Zweigniederlassung, eine Geschäftsstelle, eine Fabrikationsstätte, eine Werkstätte, aber auch eine Montage oder Bauausführung, sofern ihre Dauer sechs oder zwölf Monate übersteigt.[1)]

Während Pakistan dieser Form der Aufteilung des Steuergutes zustimmte, lehnte die indische Regierung den Betriebsstättenbegriff als zu eng ab, indem sie sich darauf berief, als Kapitalschuldnerland eine so weitgehende Einschränkung ihrer Besteuerungskompetenz nicht hinnehmen zu können. Der im Abkommen mit Indien vereinbarte Betriebsstättenbegriff sieht daher vor, daß ein deutsches Unternehmen bereits dann eine Betriebsstätte in Indien begründet, wenn es dort durch eine Bauausführung oder Montage tätig wird, gleichgültig, welche Zeit die Arbeiten beanspruchen. Ebenfalls als Betriebsstätte wird die Tätigkeit einer Person angesehen, die in Indien für ein deutsches Unternehmen Geschäfte ausführt, wobei es ohne Belang ist, ob es sich um einen Angestellten der ausländischen Gesellschaft oder um selbständige Personen handelt.[2)]

Für die Ermittlung des Gewinns stellt Art. III der Abkommen die sogenannte dealing-at-arm's-length-Klausel auf. Danach sind den Betriebsstätten in Pakistan und Indien diejenigen Gewinne zuzurechnen, die sie dort hätten erzielen können, wenn sie sich als selbständige Unternehmen mit gleichen oder ähnlichen Geschäften unter gleichen oder ähnlichen Bedingungen befaßt und mit der deutschen Muttergesellschaft, deren Betriebsstätten

1) Debatin, H.: Das OECD-Musterabkommen zur Vermeidung der internationalen Doppelbesteuerung, in: AWD, 9. Jahr, 1963, S. 292.

2) Debatin, H.: Das deutsch-indische Doppelbesteuerungsabkommen als steuerliche Grundlage für Investitionen in Indien, a.a.O., S. 7 f.

sie sind, Geschäfte wie ein unabhängiges Unternehmen getätigt hätten.[1] Die Tragweite dieser dem anglo-amerikanischen Rechtskreis entlehnten Fiktion ist nicht unbedenklich, da sie in der Praxis zu erheblichen Abgrenzungsschwierigkeiten führt, was gerade die in die Zukunft schauende Investitionsplanung außerordentlich erschwert. Denn sie bewirkt, daß für die einzelnen Gewinnkomponenten des Gesamtunternehmens zu prüfen ist, ob und inwieweit dafür die Einkunftsgrundlage in Pakistan oder Indien liegt. Die Fiktion der Selbständigkeit einer Betriebsstätte dürfte aber dort ihre Grenzen haben, wo sie zu künstlichen Gewinnverlagerungen führt.

Für die praktische Handhabung der Gewinnermittlung ist jedoch in den Abkommen vorgesehen, daß lediglich in den Fällen, wo der einer Betriebsstätte zuzurechnende Gewinn nur unter außerordentlichen Schwierigkeiten zu ermitteln ist, eine angemessene Gewinnschätzung vorgenommen werden darf. Damit ist gewährleistet, daß vorhandene Gewinnermittlungsunterlagen im Rahmen des Zumutbaren bei der Betriebsstättenbesteuerung anerkannt und berücksichtigt und nicht durch eine Gewinnschätzung ersetzt werden.

Als Nachteil der in den Doppelbesteuerungsabkommen mit Indien und Pakistan vereinbarten Freistellungsmethode ist allerdings zu beachten, daß zu den nach § 3 Ziffer 41 EStG von der deutschen Steuer freigestellten ausländischen Einkünften auch negative Einkünfte - Verluste - gehören. Diese Sachbehandlung hat zur Folge, daß Verluste aus indischen oder pakistanischen Zweigniederlassungen bei den Inlandseinkünften der deutschen Muttergesellschaft nicht gekürzt werden dürfen. Da die Bestimmungen der Doppelbesteuerungsabkommen für die Vertragsstaaten zwingendes Recht darstellen, sind sie grundsätzlich nicht abdingbar. Der Investor kann also nicht auf

1) Debatin, H.: a.a.O., S. 8.

diese Vorschriften verzichten, und der deutsche Fiskus hat sie von Amts wegen zu berücksichtigen, ohne daß sie der Steuerpflichtige ausdrücklich geltend machen muß.

Allerdings wird der Verlust aus der Betriebsstätte in Südasien zumindest in der Höhe des deutschen Einkommensteuersatzes seinen Niederschlag finden, da beide Doppelbesteuerungsabkommen eine Progressionsklausel enthalten.[1] Der Progressionsvorbehalt wird jedoch nur für diejenigen Steuerpflichtigen relevant, die zur Einkommensteuer herangezogen werden; für juristische Personen hingegen bringt die Regelung keine Erleichterungen, da die deutsche Körperschaftsteuer grundsätzlich ohne Progression mit einheitlichen Tarifsätzen erhoben wird (§ 19 KStG).

c) Steuererleichterungen der Bundesrepublik Deutschland (Entwicklungshilfe-Steuergesetz)

Den 'tax incentives' der südasiatischen Staaten hat die deutsche Bundesregierung ein 'Entwicklungshilfe-Steuergesetz' an die Seite gestellt, um auch ihrerseits einen stärkeren Anreiz für Kapitalanlagen in Entwicklungsländern zu geben und das den Direktinvestitionen innewohnende Dauerrisiko zu mildern.[2] Das Gesetz ermöglicht es der deutschen Muttergesellschaft, nunmehr in verstärktem Maße auch bei der Bilanzierung den besonderen Risiken einer Investition in Südasien Ausdruck zu verleihen. Diesen Effekt erzielt das Gesetz dadurch, daß es dem Investor bei Kapitalanlagen in Entwicklungsländern folgende Erleichterungen konzediert:[3]

1) Debatin, H.: Das deutsch-pakistanische Doppelbesteuerungsabkommen, a.a.O., S. 36.

2) Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern (Entwicklungshilfe-Steuergesetz), in: BGBl 1963 I S. 1013 ff.

3) Berger, R.: Steuerliche Vergünstigungen für deutsche Investitionen in Entwicklungsländern, in: AWD, 10. Jahr, 1964, S. 1.

- 15 Prozent des investierten Kapitals können von dem steuerpflichtigen Gewinn abgezogen werden;
- Bildung einer gewinnmindernden Rücklage in Höhe von 42,5 Prozent des investierten Kapitals. Die Rücklage ist nach sechs Jahren mit mindestens einem Sechstel jährlich gewinnerhöhend aufzulösen.

Eine Sonderregel, die materiell keine Schlechterstellung enthält, besteht für Entwicklungsländer, mit denen ein Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung geschlossen wurde. Werden nämlich Wirtschaftsgüter in Personengesellschaften oder Betriebsstätten dieser Gruppe von Entwicklungsländern überführt, so scheiden sie aus der deutschen Besteuerung aus. Sie sind dann nicht mehr in der Bilanz des Inlandsbetriebes anzusetzen, so daß der Bewertungsabschlag von 15 Prozent nicht zum Zuge kommt. Um hier einen Ausgleich zu schaffen, bestimmt das Gesetz, daß eine steuerfreie Rücklage bis zu 60 Prozent der vollen Anschaffungs- oder Herstellungskosten der ausgeschiedenen Wirtschaftsgüter beansprucht werden kann.[1)]

Betrachtet man die Auswirkungen des Bewertungsabschlages und der Rücklage für das Jahr, in dem die Investition vorgenommen wird, so ergibt sich folgendes Bild: Der Bilanzansatz für die Kapitalanlage im Entwicklungsland mindert sich um 15 Prozent auf Grund des Bewertungsabschlages; der danach verbleibende Restbetrag von 85 Prozent kann um weitere 50 Prozent in Form einer Rücklage gekürzt werden. Von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten sind daher im Investitionsjahr 57,5 Prozent absetzbar, was eine entsprechende Gewinnminderung bewirkt. Unterstellt man des Beispiels wegen eine Steuerbelastung von 50 Prozent, so bedeutet dies, daß dem Unternehmer für seine Investition im Entwicklungsland über die beschriebenen Steuererleichterungen eine Liquiditätshilfe von mehr als einem Viertel der Investitionssumme durch die öffentliche Hand gewährt wird. Ein endgültiger Vorteil verbleibt dem Investor allerdings nur insoweit, wie

1) Berger, R.: a.a.O., S. 1.

keine Nachversteuerung, etwa bei Auflösung der Rücklage, eintritt.

Für die steuerliche Begünstigung kommen jedoch nur drei Arten von Kapitalanlagen in Betracht, nämlich Beteiligungen an Kapitalgesellschaften in Entwicklungsländern, die anläßlich der Gründung oder einer Kapitalerhöhung erworben werden, Einlagen in Personengesellschaften in Entwicklungsländern zum Zwecke der Gründung oder einer erheblichen Erweiterung des Unternehmens und schließlich Betriebsvermögen, das einem Betrieb oder einer Betriebsstätte im Entwicklungsland anläßlich der Gründung oder einer erheblichen Betriebserweiterung zugeführt worden ist.[1)] Darüber hinaus wird verlangt, daß die Gesellschaft, der Betrieb oder die Betriebsstätte im Entwicklungsland ausschließlich oder überwiegend die Herstellung oder Lieferung von Waren betreibt oder sich mit der Gewinnung von Bodenschätzen oder der Land- und Forstwirtschaft befaßt. Es genügt aber auch, wenn der Geschäftsgegenstand sich darin erschöpft, gewerbliche Leistungen für Dritte zu erbringen; Holdinggeschäfte sind dagegen von den Vergünstigungen ausgeschlossen.

1) Berger, R.: a.a.O., S. 2.

IV. Die Erfolgsaussichten von Direktinvestitionen in Südasien

Wie die Strukturanalyse der Investitionsdeterminanten zeigte, wird der Unternehmer bei der Planung einer Niederlassung in den südasiatischen Entwicklungsländern mit einem überaus vielschichtigen, einer rationalen Durchdringung nur schwer zugänglichen Datensystem konfrontiert, das sich der Quantifizierung weitgehend entzieht. Die den einzelnen Faktorgruppen innewohnende Dynamik und die Unmöglichkeit, bereits im Planungszeitpunkt die Veränderungsrichtung der wirkenden Kräfte zu erkennen, belasten alle Dispositionen mit einer beträchtlichen Unsicherheit. Symptomatisch für die spezielle Entscheidungssituation in Südasien ist daher der vergleichsweise große Ignoranzbereich innerhalb des Investitionskalküls. Präzise Wirtschaftlichkeitsrechnungen sind demzufolge nur in sehr bescheidenem Umfange möglich, da die formelmäßig erfaßbaren Kalkulationselemente die Realität der südasiatischen Staaten nur höchst unvollkommen abzubilden vermögen.[1] Ihre Brauchbarkeit als Entscheidungshilfe für die Investitionspraxis muß daher zumindest in Frage gestellt werden. Gitzendanner bemerkt dazu treffend: "Die meisten Unternehmen werden ohne vorhergehende genaue oder sogenannte rationale Investitionsrechnung gegründet. Im allgemeinen bilden Phantasie, Energie, Glaube und Mut des Gründers oder bestenfalls einiger weniger Mitarbeiter die Basis für die Gründung eines neuen Unternehmens. Erst nachdem ein Unternehmen einige Zeit gearbeitet hat, beginnt es, die komplizierteren und genaueren Methoden der Wirtschaftlichkeitsrechnung anzuwenden".[2]

1) Es kann kaum ausreichen, allein auf technischen Daten fußend, ein allgemeines, für jedes unterentwickelte Land gültiges Modell zu formulieren, wie es beispielsweise Beckmann tat (Beckmann, M.: Lineare Planungsrechnung, Linear Programming, Ludwigshafen 1959, S. 99).

2) Gitzendanner, F.A.: Capital Equipment and Replacement Policy in the Petroleum Industry, in: The Engineering Economist, Vol. 2, No. 3, 1956, o.S., zitiert nach Terborgh, G.: Leitfaden der betrieblichen Investitionspolitik, Wiesbaden 1962, S. 42.

Versucht der Unternehmer trotz aller Unvollkommenheiten und Unsicherheiten, die den herkömmlichen Methoden der Wirtschaftlichkeitsrechnung anhaften, auf der Basis einer Formellösung die Gewinnaussichten von Direktinvestitionen in Südasien abzuschätzen, erscheint es zweckmäßig, zwischen kurz- und langfristiger Betrachtungsweise zu unterscheiden.

Auf kurze Sicht, d.h. für einen Kalkulationszeitraum von etwa 3 - 5 Jahren, wird der Investor seine Planungsrechnung auf eine Datenkonstellation gründen können, wie sie vorstehend skizziert wurde. Die mannigfachen Risiken politischer und wirtschaftlicher Natur sind darin gebührend zu berücksichtigen. Für den quantitativen Ansatz bedeutet diese Bedingung, daß der Investor eine außerordentlich hohe Risikoprämie in seinen Kalkulationszinsfuß einbeziehen muß. Inwieweit die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals[1)] diesen Kalkulationszinsfuß übersteigt oder wenigstens erreicht, muß mit einem gewichtigen Fragezeichen versehen werden. Steuerliche Erleichterungen und andere Privilegien vermögen den unternehmerischen Kalkül kaum zu beeinflussen. Wohl sind derartige Maßnahmen dazu angetan, die Gewinnspannen zu erhöhen und spezifische Risiken zu mildern, sie sind jedoch nicht geeignet, optimistische Gewinnerwartungen auszulösen. Derart erscheint ein rationales Abwägen der Risiko- und Gewinnerwartungen zumindest auf kurze Sicht dahin zu tendieren, daß sich die Wirtschaftlichkeitsrechnung gegen eine Investition in Südasien ausspricht.

Lediglich auf lange Sicht dürfte ein günstigeres Ergebnis zu erwarten sein. Ohne in den Verdacht einer Spekulation auf eine höchst ungewisse Zukunft zu geraten, verdienen bei objektiver Betrachtung des Datenkranzes die große Dynamik der Märkte und die nachhaltige Verbesserung des Investitionsklimas hervorgehoben

1) Paulsen, A.: Neue Wirtschaftslehre, 4. unveränderte Auflage, Berlin/Frankfurt a.M. 1958, S. 129 ff.

zu werden. Es erscheint überdies der Hinweis bedeutungsvoll, daß die Entwicklungsländer künftig stärker als bisher in den weltwirtschaftlichen Wachstumsprozeß einbezogen werden, was zweifellos zu Verlagerungen der Schwerpunkte im Welthandel führen wird. Eine Errichtung von Niederlassungen in Südasien im Frühstadium dieses weltwirtschaftlichen Umschichtungsprozesses ist daher lediglich Ausdruck einer unternehmerischen Haltung, die die Möglichkeiten in diesen Ländern nüchtern und realistisch einschätzt und daraus die Konsequenzen für die kontinuierliche Expansion des eigenen Unternehmens zieht.

Tabellenanhang

Die Bevölkerungs-Expansion 1960 bis 2000
im Bereich der Wirtschaftssysteme

	Bevölkerungsanzahl (in Mio.)				
	1960	1970	1980	1990	2000
Weltbevölkerung insgesamt[x)]	2.910	3.480	4.220	5.140	6.280
davon sind wohnhaft in Gebieten mit derzeitiger wirtschaftlicher Verfassung (grobe Schätzungen):					
Marktwirtschaftliche Wirtschaftsbereiche	702	773	870	960	1.050
Sowjetische Wirtschaftsbereiche	994	1.176	1.472	1.791	2.189
Entwicklungsländer zusammengefaßt[xx)]	1.214	1.539	1.878	2.389	3.141

x) Mittlere Annahme im Bevölkerungszuwachs
xx) Als Saldo errechnet

Q u e l l e : Wirtschafts- und Sozialstatistisches Handbuch, Hrsg.: Prof. Gleitze, Köln 1960.

Tabelle I

Decennial growth of Population

	Population	Decennial growth	
	Millions	Millions	%
1901	235.0	..	..
1911	250.7	15.7	5.7
1921	250.0	- 0.7	- 0.3
1931	277.4	27.4	11.0
1941	316.9	39.5	14.2
1951	359.2	42.3	13.3
1961	436.4	77.2	21.5

Q u e l l e : Statistical Outline of India 1961, Hrsg.: Tata Industries Private Limited, Bombay 1961, S. 7.

Tabelle II

	US-Dollar	
	1949	1961
Vereinigte Staaten	1,453	2,308
Großbritannien	773	1,149
Bundesrepublik Deutschland	320	1,072
Frankreich	482	1,034
Sowjetunion	308	800
Ceylon	67	122
Thailand	36	88
Indien	57	69
Pakistan	51	54
Burma	36	50

Q u e l l e : Kindleberger, C.P.: Economic Development, 2. Aufl., New York/St. Louis/San Francisco/Toronto/London/Sidney 1965, S. 12 f.

Tabelle III

Angaben in Mio. Rs.

	insgesamt	öffentlicher Sektor	privater Sektor
Landwirtschaft	14.600	6.600	8.000
Bewässerung	6.500	6.500	-
Stromerzeugung	10.620	10.120	500
Dorf- und Klein-industrie	4.250	1.500	2.750
Industrie und Bergbau	25.700	15.200	10.500
Verkehrs- und Nachrichtenwesen	17.360	14.860	2.500
Sozialwesen und Verschiedenes	16.970	6.220	10.750
Warenlager	8.000	2.000	6.000
	104.000	63.000	41.000

Q u e l l e : Ostasiatischer Verein Hamburg-Bremen e.V.: Bericht über das Jahr 1961, Hamburg 1962, S. 74.

Tabelle IV

	Angaben in Mio. pRs		
	Government financed	Private	Total
Agriculture and V-Aid	2,515	905	3,420
Water and Power	4,140	250	4,390
Industry	1,460	3,660	5,120
Fuels and Minerals	450	550	1,000
Transport and Communi-cations	2,725	1,325	4,050
Housing and Settlements	1,885	1,525	3,410
Education and Training and Health etc.	1,445	165	1,61o
	14,620	8,380	23,000

Q u e l l e : Investment Opportunities in Pakistan, Hrsg.: Department of Investment Promotion & Supplies (Investment Promotion Wing) Ministry of Industries - Natural Resources and Works, Government of Pakistan, Karachi 1963, S. 88.

Tabelle V

Road and Railway Milage

	End of March		
	1951	1956	1961
Surfaced roads ('000 miles)	98	122	144
Unsurfaced roads ('000 miles)	151	198	250
Railway milage (miles)	34,079	34,736	35,213 x)
of which:			
Electrified	236	244	329 x)

x) End of March 1960

Q u e l l e : Statistical Outline of India 1961, Hrsg.: Tata Industries Private Limited, Bombay 1961, S. 25.

Tabelle VI

Angaben in Mio.

Land	Wert der Ausfuhr 1961 insgesamt	davon entfallen auf:	
Indien	6.568,2 Rs	Tee	1.224,0 Rs
Pakistan	1.905,0 pRs	Jute	895,2 pRs
Thailand	9.716,7 Baht	Reis	3.598,2 Baht
		Kautschuk	2.130,0 Baht

Q u e l l e : Yearbook of International Trade Statistics 1961, Hrsg.: United Nations, New York 1963, S. 320, 492 und 612.

Tabelle VII

Nach einer Untersuchung der "Reserve Bank of India" erzielten ausländische Investoren aus ihren Investitionen in "Foreign Controlled Companies" (Niederlassungen ausländischer Firmen und vom Ausland kontrollierte Firmen indischen Rechts) in Indien in den letzten Jahren in Hunderte von Millionen gehende Gewinne. Die nachstehende Tabelle zeigt nicht die Gesamtgewinne der "Foreign Controlled Companies", sondern nur die Teile der Gewinne (in Mio. Rs.), die nach der Untersuchung der Reserve Bank auf die ausländischen Investoren entfallen:

Wirtschaftsbereich	Gewinne (in Mio. Rs.)					
	1956		1957		1958	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Mineralölindustrie	164	69	124	71	111	54
"Manufactur."	124	68	107	69	129	78
Pflanzungen	107	90	53	68	49	63
Sonstige	67	41	64	44	63	59
Alle Bereiche	462	268	348	252	352	254

(1) = Reingewinn; (2) = ausgeschütteter Gewinn

Setzt man diese absoluten Gewinnzahlen in Beziehung zu dem sogenannten "Net Worth" der Unternehmen (eingezahltes Kapital plus Reserven, minus Rückstellungen für Steuern und Abschreibungen), so ergibt sich für sämtliche Wirtschaftsbereiche eine durchschnittliche Rentabilität von 10,8 % im Jahre 1956, von 7,8 % im Jahre 1957 und von 8 % im Jahre 1958. Für den Bereich "Manufacturing" (alle Industrien ohne Mineralölindustrie), der für deutsche Investoren fast ausschließlich in Frage kommt, lassen sich auf gleichem Wege folgende Rentabilitätsziffern errechnen: 11,3 % (1956), 9,3 % (1957) und 10,5 % (1958).

Q u e l l e : Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? Hrsg.: Bundesstelle für Aussenhandelsinformation, Köln 1960, S. 12.

Tabelle VIII

Die "Reserve Bank" hat für die Jahre 1953 und 1955 die Rentabilität britischer und amerikanischer Investoren in "Foreign Controlled Companies" (Zahl der erfaßten Gesellschaften 1953: 347; 1955: 390) im Vergleich zu der Rentabilität eines Querschnitts von 750 überwiegend indischen Aktiengesellschaften untersucht und war dabei zu folgendem Ergebnis gekommen: Im Durchschnitt aller erfaßten Gesellschaften ergab sich 1953 eine Rentabilität von 12,1 % und 1955 von 9,9 %, wobei der Rückgang im wesentlichen durch geringere Gewinne der Pflanzungen bedingt war. Im einzelnen wurden folgende Durchschnittsrentabilitäten berechnet (Berechnungsgrundlage wie in Tabelle VIII: Reingewinn in % des "Net Worth", bei "Foreign Controlled Companies" nur auf ausländische Investoren bezogen. Der Begriff "Manufacturing" umfaßt im Gegensatz zu Tabelle VIII hier auch die Mineralölindustrie):

Gesellschaften	Rentabilität (in %)	
	1953	1955
Amerikanisch		
Alle Bereiche	13,5	12,8
Manufacturing	19,9	20,0
Britisch		
Alle Bereiche	11,9	9,9
Manufacturing	9,0	9,5
Überwiegend indisch		
Alle Bereiche	6,8	9,4

Q u e l l e : Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? Hrsg.: Bundesstelle für Aussenhandelsinformation, Köln 1960, S. 12.

Tabelle IX

Wirtschaftsbereich	Firmen-zahl	Rentabilität (i. %)		
		1955	1956	1957
Alle Bereiche	1001[+)]	9,0	8,7	6,2
davon:				
Maschinenbau u. EBM-Industrie	79	10,5	9,7	8,3
Chem. und pharm. Industrie	43	6,1	6,2	5,5
Zementindustrie	11	11,8	10,8	7,7
Stahlindustrie	2	21,9	14,6	11,2

[+)] vorwiegend indische Unternehmen

Q u e l l e : Witzel, D.: In Indien investieren: Ja oder nein? Hrsg.: Bundesstelle für Aussenhandelsinformation, Köln 1960, S. 13.

Tabelle X

Management / Capital	50 % foreign 50 % national	foreign majority	national majority
50 % foreign 50 % national	1 a) no domination d) risk of deadlocks	2 a) benefit of international experience d) risk of national resentment	3 a) roots in community d) foreign doubts about control
foreign majority	4 a) little reason for friction d) foreign manager's casting vote may be resented	5 a) clear situation d) national ambitions unfulfilled	6 a) pleases nationals d) foreign investor uneasy particularly if forced
national majority	7 a) strong roots in community d) foreign manager uneasy	8 a) full benefit of international experience d) risk of national investor's resentment	9 a) clear situation d) little appeal to foreign investor

a) = advantages; d) = disadvantages

Q u e l l e : Kuin, P.: Economic Development through an Expanded Flow of International Private Investment, in: Document No. 520/48 der ICC, Paris 1960, S. 23.

Tabelle XI

1961 (in Mio.) Warengruppen	Indien Rs.	Pakistan pRs.	Thailand Baht
Einfuhr insgesamt	10.386,2	3.056,3	10.160,16
Maschinen (außer elektrischen)	2.316,9	289,6	1.021,13
Elektrische Maschinen und Zubehör	630,1	163,9	510,70
Transportausrüstungen	542,1	-	79,85
Kraftfahrzeuge	315,7	159,6	645,00
Chemische Produkte	888,0	306,0	1.044,84
Garne und Gespinste	159,9	52,6	1.650,03

Q u e l l e : Yearbook of International Trade Statistics 1961, Hrsg.: United Nations, New York 1963, S. 317 ff, 490 f, 614 f.

Tabelle XII

Steuersätze für Gesellschaften 1964/65

Art der Gesellschaft	Steuerbelastung (ohne Extra-Super-Tax) -in Prozent- (I)	(II)	(III)
A. Gesellschaften, die Vorkehrungen zur Erklärung und Ausschüttung von Dividenden in Indien getroffen haben			
I. Einkommen aus eigener Tätigkeit			
1. Gesellschaften von erheblichem öffentlichem Interesse (public limited companies),			
a) weniger als 25 000 Rs Gesamteinkommen	25	17,5	42,5
b) mehr als 25 000 Rs Gesamteinkommen, keine wichtige Industrie	25	25	50
c) mehr als 25 000 Rs Gesamteinkommen, wichtige Industrie	25	20	45
2. Gesellschaften, die nicht von erheblichem öffentlichem Interesse sind (insbes. private limited companies)			
a) weniger als 500 000 Rs Gesamteinkommen, keine wichtige Industrie für die ersten 200 000 Rs	25	25	50
für das Resteinkommen	25	35	60
b) weniger als 500 000 Rs Gesamteinkommen, wichtige Industrie für die ersten 200 000 Rs	25	20	45
für das Resteinkommen	25	29	54
c) mehr als 500 000 Rs Gesamteinkommen, wichtige Industrie	25	29	54
d) mehr als 500 000 Rs Gesamteinkommen, keine wichtige Industrie	25	35	60
II. Einkommen aus Dividenden von Gesellschaften, die Vorkehrungen für die Erklärung und Ausschüttung von Dividenden in Indien getroffen haben.	25	0	25
B. Gesellschaften, die keine Vorkehrungen zur Erklärung und Ausschüttung von Dividenden in Indien getroffen haben			
1. Einkommen aus eigener Tätigkeit	25	40	65

Fortsetzung von S. 281

Art der Gesellschaft	Steuerbelastung (I)	(II)	(III)
2. Einkommen aus Dividenden von Gesellschaften, die Vorkehrungen zur Erklärung und Ausschüttung von Dividenden in Indien getroffen haben	25	0	25
3. Einkommen aus Dividenden von Gesellschaften, die nicht von erheblichem öffentlichem Interesse (bes. private limited companies) und eine "wichtige Industrie" sind	15	0	15
4. Einkommen aus Lizenzgebühren von indischen Unternehmen auf Grund von Verträgen, die nach dem 31.3.1961 abgeschlossen und von der Regierung genehmigt sind	25	25	50
5. Einkommen aus Gebühren für technische Dienstleistungen auf Grund von Verträgen, die nach dem 29.2.1964 abgeschlossen und von der Regierung genehmigt sind	25	25	50

(I) = Income-Tax
(II) = Super-Tax
(III) = Gesamtbelastung

Q u e l l e : Steuerveränderungen in Indiens Haushalt für 1964/65, Mitteilungen Nr. 151, Hrsg.: VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH in Zusammenarbeit mit der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 14. Jg., Frankfurt/M. 1964, S. 4 f.

Tabelle XIII

Schrifttumsverzeichnis

A. Selbständige Schriften

1. Selbständige Bücher

Agarwala, Amar N. und Singh, Sampat P. (Hrsg.): The Economics of Underdevelopment, 2. Aufl., Bombay 1960.

Aiyar, A.N. : Indian Tax Laws (1965), Madras 1965.

Albach, Horst : Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen, Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, Bd. 7, Hrsg.: Erich Gutenberg, Wilhelm Hasenack u.a., Köln/Opladen 1959.

Anstey, Vera : The Economic Development of India, 3. Aufl., London 1936.

Baade, Fritz : Der Wettlauf zum Jahre 2000, Oldenburg 1960.

Banerjee, Dilip : Probleme der Industrialisierung Indiens, Dissertation, Nürnberg 1959.

Barker, Barry : Investment in India, Bombay 1961.

Barlow, E.R. : Management of Foreign Manufacturing Subsidiaries, Boston 1953.

Bartholdy, Karl, Seidler, Gerhard, u.Wilhelm, Herbert: Zweigbetriebe, Niederlassungen und Beteiligungen im Ausland, München 1963.

Bauer, Peter, u. Yamey, B.S. : The Economics of Under-Developed Countries, 3.Aufl., Cambridge 1959.

Beckmann, Martin J.: Lineare Planungsrechnung, Linear Programming, Ludwigshafen 1959.

Behrens, Karl Chr.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, Köln/Opladen 1961.

Behrendt, Richard F.: Die wirtschaftliche und soziale Revolution in den unentwickelten Ländern, 2., ergänzte Aufl., Bern 1959.

Benham, Frederic : Economic Aid to Underdeveloped Countries, London/New York/Toronto 1961.

Billerbeck, Klaus: Deutscher Beitrag für Entwicklungsländer, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs Nr. 7, Hrsg.: Clodwig Kapferer, Hamburg 1958.

Die Auslandshilfe des Ostblocks für die Entwicklungsländer, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs Nr. 11, Sonderreihe: Entwicklungsgebiete, Wissenschaftliche Leitung: Clodwig Kapferer, Hamburg 1960.

Billerbeck, Klaus : Mobilisierung brachliegender Arbeitskräfte in den ländlichen Gebieten asiatischer und afrikanischer Entwicklungsländer, Berlin 1960.

Reform der Entwicklungshilfe, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs Nr. 14, Sonderreihe Entwicklungsgebiete, Wissenschaftliche Leitung: Clodwig Kapferer, Hamburg 1961.

Boskey, Shirley : Problems and Practices of Development Banks, Hrsg.: The International Bank for Reconstruction and Development, Baltimore 1959.

Bühler, Ottmar : Prinzipien des internationalen Steuerrechts, Amsterdam C 1964.

Bülow, Friedrich : Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in das wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Denken, Berlin/Frankfurt a.M. 1957.

Buchanan, Norman S. u. Ellis, Howard S.: Approaches to Economic Development, New York 1955.

Burmeister, Klaus : Finanzierungsprobleme des privaten deutschen Kapitaleinsatzes in Entwicklungsländern, Dissertation, Berlin 1965.

Bussmann, Karl F. : Das betriebswirtschaftliche Risiko, Meisenheim am Glan 1955.

da Costa, E. : Wirtschaftliche Probleme und Möglichkeiten der Marktforschung in Indien. Bericht der 10. EMNID-Arbeitstagung, Bad Godesberg 1960.

Danckwortt, Dieter: Zur Psychologie der deutschen Entwicklungshilfe, Heft 9 der Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Hrsg.: Carl-Duisberg-Gesellschaft, Baden-Baden/Bonn 1962.

Dobb, Maurice : Political Economy and Capitalism. Some Essays in Economic Tradition, 4. Aufl., London 1946.

Duesenberry, James S.: Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge 1949.

Entwicklungspolitik durch Einfuhrförderung, Heft 72 der Schriftenreihe des Deutschen Industrie- und Handelstages, Referate und Entschließung anläßlich der gemeinsamen Sitzung des Europa- und des Außenwirtschaftsausschusses des Deutschen Industrie- und Handels-

tages am 21. November 1960 in Bonn, Hrsg.: Deutscher Industrie- und Handelstag, Bonn 1961.

Epstein, T.S. : Economic Development and Social Change in South India, London 1962.

Eucken, Walter : Die Grundlagen der Nationalökonomie, 6. Aufl., Berlin/Göttingen/Heidelberg 1950.

Evers, Hans : Probleme der Regionalplanung in den Entwicklungsländern Teil I, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen Nr. 886, Hrsg.: Kultusministerium, Köln/Opladen 1960.

Fischer, H(arry) A.: Entwicklungshilfe und Steuern, Schriftenreihe des Instituts "Finanzen und Steuern" Heft 61, Bonn 1960.

Fisher, Irving : The Theory of Interest, New York 1930.

Fremerey, Gustav : Anwendung von Methoden der Gewerbeförderung in Entwicklungsländern, Sonderschrift des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung Nr. 31, Berlin/München 1962.

Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.): Der Beitrag der Massenmedien zur Erziehungsarbeit in den Entwicklungsländern, Hannover 1960.

Friedrich-Naumann-Stiftung (Hrsg.): Europa und die Entwicklungsländer, Schriftenreihe der Friedrich-Naumann-Stiftung zur Politik und Zeitgeschichte Nr. 2, Stuttgart 1961.

Ghaussy, Ghanie A.: Die Rolle des Energiesektors in der Entwicklungspolitik, in: Die industrielle Entwicklung, Analyse der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Auswirkungen der Industrialisierung, Hrsg.: Fritz Voigt u. Karl G. Specht, Köln/Opladen 1960.

Ghosh : Indian Economy, its Nature and Problems, Calcutta 1957.

Giesecke, Helmut : Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs Nr. 18, Sonderreihe Entwicklungsgebiete, Wissenschaftliche Leitung: Clodwig Kapferer, Hamburg 1963.

Greiff, Martin : Zur Frage des Beschäftigungseffekts von Investitionen in dicht bevölkerten Entwicklungsländern, Dissertation, Wilhelmshaven-Rüstersiel 1962.

Grochla, Erwin : Materialwirtschaft, Wiesbaden 1958 (Die Wirtschaftswissenschaften, Hrsg.: Erich Gutenberg, 5. Lfg., Reihe A, Beitrag Nr. 11).

Gutenberg, Erich : Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Die Produktion, 6. Aufl., Berlin/Göttingen/Heidelberg 1961.

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2: Der Absatz, 3. Aufl., Berlin/Göttingen/Heidelberg 1959.

Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmen, Köln/Opladen 1959.

Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, Hrsg.: Helmut Koch, Wiesbaden 1962.

(Hrsg.) Absatzplanung in der Praxis, Wiesbaden 1962.

Gutfeld, Alexander: Die Wirtschaftsstruktur der Indischen Union, Hrsg.: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 1952.

Guth, Wilfried: : Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Veröffentlichungen der List-Gesellschaft, Bd. 4, Hrsg.: Erwin v. Beckerath und Edgar Salin, Basel/Tübingen 1957.

Habermeier, Walter O.: Die Kaufkraft der Rupie, Volkswirtschaftliche Schriften Heft 26, Berlin 1957.

Hagen, Everett E. (Hrsg.): Planning Economic Development, Homewood, Ill. 1963.

Haq, Mahbub Ul. : The Strategy of Economic Planning. A Case Study of Pakistan, Karachi/Lahore/Dacca 1963.

Hautmann, Kurt : Grundlagen und Ziele der Entwicklungshilfe, Herne/Berlin 1962.

Heimann, Eduard : Freiheit und Ordnung - Lehren aus dem Kriege, Berlin 1957.

Heintz, Peter (Hrsg.) : Soziologie der Entwicklungsländer, Köln/Berlin 1962.

Heister, Matthias : Rentabilitätsanalyse von Investitionen, Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung Bd. 17, Hrsg.: Erich Gutenberg, Wilhelm Hasenack u.a., Köln/Opladen 1962.

Hesse, Kurt : Entwicklungsländer und Entwicklungshilfen an der Wende des Kolonialzeitalters, Berlin 1962.

Hickmann, Ernst : Aufbaupläne und wirtschaftlicher Fortschritt in unterentwickelten Gebieten, Hrsg.: Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Bremen 1954.

Die Wirtschaft des Auslandes, Bd. I und Bd. II, Darmstadt 1959.

Hirschman, Albert O.: The Strategy of Economic Development, Yale Studies in Economics: 10, New Haven 1958.

Hoffmann, Rolf-R. : Beziehungen zwischen Investition und Finanzierung im Bereich des Betriebs, Betriebswirtschaftliche Schriften Heft 9, Berlin 1962.

Hossain, Maqubul : Die langfristige Industriefinanzierung in Deutschland und Pakistan, Dissertation, Frankfurt/M. 1961.

Hunck, Joseph M. : India's Silent Revolution. A Survey of Indo-German Cooperation, 2. Aufl., Düsseldorf 1959.

Indiens lautlose Revolution, Schriftenreihe "Handelsblatt", Düsseldorf 1959.

India Tomorrow, Düsseldorf 1963.

Hunold, Albert (Hrsg.) : Entwicklungsländer. Wahn und Wirklichkeit, Erlenbach/Zürich/Stuttgart 1961.

Ilgner, Max : Exportsteigerung durch Einschaltung in die Industrialisierung der Welt, Kieler Vorträge Nr. 53, Jena 1938.

Isaac, Alfred : Die Entwicklung der wissenschaftlichen Betriebswirtschaftslehre in Deutschland seit 1898, Berlin 1923.

Jelonek, A. : Die Entwicklungsländer unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung des Unternehmertums und eines adaptierten technischen Fortschritts, Heft 1 der Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Baden-Baden/Bonn 1961.

Kindleberger, Charles P.: Economic Development, 2. Aufl., New York/St. Louis/San Francisco/Toronto/London/Sidney 1965.

Klemm, Hans-W. : Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüterexportes und die Möglichkeiten zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen (Consulting Engineers), Bd. 7 der Schriftenreihe Betriebswirtschaftliche Forschungen der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Berlin, Hrsg.: Konrad Mellerowicz, Otto Schnutenhaus, Berlin 1957.

Knight, Frank H. : Risk, Uncertainty and Profit, 2.Aufl., Cambridge 1935.

König, Norbert : Probleme der Kapitalbildung in Entwicklungsländern, Heft 8 der Sammlung Außenhandel und Weltwirtschaft, Schriften der Bundesstelle für Aussenhandelsinformation, Hrsg.: Karlrobert Ringel, Berlin 1963.

Kövary, Reinhard : Investment Policy and Investment Legislation in Under-Developed Countries, Rangoon 1960.

Kopp, Ferdinand O.: Entwicklungsplanung, Wissenschaftliche Beiträge zur Außen- und Entwicklungspolitik, Hrsg.: Politische Akademie Eichholz e.V., Institut für internationale Solidarität, Bonn 1964.

Kristensen, Thorkil: Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem Westen und den Entwicklungsländern, Kieler Vorträge NF 22, Hrsg.: Erich Schneider, Kiel 1962.

Krüger, Karl : Natur und Wirtschaft der Indischen Union, Wien 1960.

Lange, Oskar : Essays on Economic Planning, Indian Statistical Series No. 4, Calcutta 1960.

Lau, Claus : Die Wechselkurspolitik der Entwicklungsländer, Dissertation, Hamburg 1961.

Laum, Bernhard : Schenkende Wirtschaft, Frankfurt/M. 1960.

Leibenstein, Harvey: Economic Backwardness and Economic Growth, New York/London 1957.

Lewis, William A. : Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, übersetzt im Auftrag der List-Gesellschaft e.V. von Herbert von Beckerath, Hand- und Lehrbücher aus dem Gebiet der Sozialwissenschaften, Tübingen/Zürich 1956.

Loganathan, C. : Development Savings Bank, 2. Aufl., Hrsg.: The Ceylonese National Council, International Chamber of Commerce, Colombo 1959.

Lohmann, Martin : Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 2., neubearbeitete und vermehrte Aufl., Tübingen 1955.

Management of Direct Investments in Less Developed Countries, Report submitted to the International Bank for Reconstruction and Development by the Foundation for Economic Research of the University of Amsterdam, S.E.O. Publication No. 10, Leiden 1957.

Mellerowicz, Konrad: Kosten und Kostenrechnung, Bd. I: Theorie der Kosten, 4., durchgesehene Aufl., Berlin 1963.

Mertin, Joachim : Das Dorfentwicklungsprogramm als Methode des Wirtschaftsausbaus für das ländliche Indien, Forschungen zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Bd. 4, Hrsg.: Friedrich Lütge, Stuttgart 1962.

Messerschmidt, Ernst A.: Pakistan, Ländermonographien der Bundesauskunftsstelle für den Außenhandel, Köln 1952.

Michaelis, Alfred : Wirtschaftliche Entwicklungsprobleme des Mittleren Ostens, Kieler Studien, 52, Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1960.

Muddathir, Ahmed : Die Industrialisierung der wirtschaftlich unterentwickelten afrikanischen Länder und ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft, Volkswirtschaftliche Schriften Heft 31, Berlin 1957.

Müller-Armack, Alfred: Religion und Wirtschaft, Stuttgart 1959.

Myrdal, Gunnar : Internationale Wirtschaft, Berlin 1958.

Ökonomische Theorie und unterentwikkelte Regionen, Stuttgart 1959.

Nurkse, Ragnar : Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953.

Oursin, Thomas : Probleme industrieller Investitionsentscheidungen, Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung Nr. 49, Berlin/München 1962.

Oldenbruch, Günther: Gründung von Partnerschaftsunternehmen in der Indischen Union, Hrsg.: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1963.

Oppikofer, Ulrich : Der Schutz der schweizerischen Auslandsinvestitionen, Dissertation, Winterthur 1959.

Palvia, C.M. : An Econometric Model for Development, The Hague 1953.

Palekar, Shreekant A.: Problems of Wage Policy for Economic Development, London 1962.

PARTAA (Hrsg.) : Räder für Indien, Tonbildbericht der PARTAA, Textbuch, o.O. und o.J. (1961).

Eine Zusammenstellung der wichtigsten Fakten aus dem Tonbild-Bericht der PARTAA: Räder für Indien, o.O. und o.J. (1961).

Paulsen, Andreas : Liquidität und Risiko in der wirtschaftlichen Entwicklung. Ein Beitrag zur dynamischen Wirtschaftstheorie, Frankfurt a.M./Berlin 1950.

Neue Wirtschaftslehre. Einführung in die Wirtschaftstheorie von John Maynard Keynes und die Wirtschaftspolitik der Vollbeschäftigung, 4. unveränderte Aufl., Berlin/Frankfurt a.M. 1958.

Peach, W.N., Uzair, M., und Rucker, G.W. (Hrsg.) : Basic Data of the Economy of Pakistan, London 1959.

Plitzko, Alfred (Hrsg.): Planung ohne Planwirtschaft, Frankfurter Gespräch der List Gesellschaft 7.-9. Juni 1963, Basel/Tübingen 1964.

Pochhammer, Wilhelm v.: Indiens Wirtschaft heute, Schriftenreihe Internationale Wirtschaft Bd. 4, Mainz 1964.

Private Enterprise in Economic Development, Statement of Conclusions Adopted by the XVIIIth Congress of the International Chamber of Commerce, Document No. 623 der International Chamber of Commerce, Paris 1961.

Private Investment: The Key to International Industrial Development. A Report of the San Francisco Conference October 14-18, 1957, sponsored by TIME-LIFE International and Stanford Research Institute, Hrsg.: James Daniel, New York/Toronto/London 1958.

Radhakrishan, S. : Weltanschauung der Hindu, Baden-Baden 1961.

Rangnekar, D.K. : Poverty and Capital Development in India, London/New York/Bombay 1958.

Roer, H. : Besteuerung der Auslandsbeziehungen. Steuerliche Behandlung von Auslandsbeziehungen im Verhältnis Inland zum Ausland, Herne/Berlin 1963.

Rosen, George : Industrial Change in India, Bombay/Calcutta/New Delhi/Madras 1959.

Rostow, Walt W. : Stadien wirtschaftlichen Wachstums. Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie, Göttingen 1960.

Rüschenpöhler, Hans: Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem, Abhandlungen aus dem Industrieseminar der Universität Köln, Heft 6, Hrsg.: Theodor Beste, Berlin 1958.

Sasse, Horst : Die asiatisch-afrikanischen Staaten auf der Bandung-Konferenz, Dokumente Bd. XXVII, Hrsg.: Forschungsstelle für Völkerrecht und ausländisches öffentliches Recht der Universität Hamburg u.a., Frankfurt a.M./Berlin 1958.

Schäfer, Erich : Betriebswirtschaftliche Marktforschung, Essen 1955.

Schiller, Karl : Zur Wachstumsproblematik der Entwicklungsländer, Kieler Vorträge, NF 15, Kiel 1960.

Schindler, Heinz : Investitionsrechnungen in Theorie und Praxis, Meisenheim am Glan 1958.

Schipper, J.H.Th. : The Liability to Tax of Non-Resident Companies, The Hague Martinus Nijhoff 1958.

Schmalenbach, Eugen: Kapital Kredit und Zins in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung, 4., verbesserte und erweiterte Aufl., bearbeitet von Richard Bauer, Köln/Opladen 1961.

Die Beteiligungsfinanzierung, 8.Aufl., Köln/Opladen 1961.

Schmitt, Matthias : Partnerschaft mit Entwicklungsländern, 2. Aufl., Stuttgart-Degerloch 1960.

Die befreite Welt, Baden-Baden 1962.

Schnittger, Lübbe : Staatshaushalt und Finanzierung in Entwicklungsländern. Der öffentliche Haushalt im wirtschaftlichen Wachstum der Entwicklungsländer, Hrsg.: Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Darmstadt 1963.

Seidl-Hohenveldern, Ignaz: Internationales Konfiskations- und Enteignungsrecht, Berlin/Tübingen 1952.

Investitionen in Entwicklungsländern und das Völkerrecht mit einer Bibliographie über Staatseingriffe in ausländisches Privateigentum, Schriftenreihe Annales Universitatis Saraviensis, Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung Heft 1, Köln/Berlin/Bonn/München 1963.

Sharma, V.N. : Die indische Familie, Mühlheim (Ruhr) 1955.

Siech, Werner : Lizenzfertigung im Ausland, München 1961.

Singh, Baljit : Economic Planning in India, Bombay 1953.

Spindler, Joachim v.: Das wirtschaftliche Wachstum der Entwicklungsländer, Stuttgart 1963.

Staley, Eugene : The Future of Underdeveloped Countries, New York 1954.

Stisser, Reinhold : Grundlagen und Entwicklungsprobleme im ökonomischen Aufbau der Indischen Union, Kieler Studien, 50, Kiel 1959.

Subramaniam, Shankerier: Die Wirtschaftsentwicklung Indiens 1951 - 1961, Kieler Studien 69, Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Hrsg.: Erich Schneider, Tübingen 1965.

Terborgh, George : Leitfaden der betrieblichen Investitionspolitik, Wiesbaden 1962.

Thieß, Erich : Kurz- und mittelfristige Finanzierung, Wiesbaden 1958 (Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von Erich Gutenberg, 4. Lfg., Reihe A, Beitrag Nr. 24).

Tinbergen, Jan : Shaping the World Economy, New York 1962.

Grundlagen der Entwicklungsplanung, Schriftenreihe der Forschungsstelle der Friedrich-Ebert-Stiftung, A. Sozialwissenschaftliche Schriften, Hannover 1964.

Treskow, Rüdiger v.: Versuch einer Darstellung des Strukturwandels und des Konjunkturwandels in der Weltmaschinenausfuhr in die Entwicklungsländer, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen Nr. 795, Hrsg.: Kultusministerium, Köln 1959.

Troeltsch, Ernst : Die Soziallehren der christlichen Kirchen, Tübingen 1919.

United Nations (Hrsg.) : Measures for Economic Development of Underdeveloped Countries: Report by a Group of Experts Appointed by the Secretary General of the United Nations, New York 1951, United Nations Publications 1956, II B 2.

Methods of Financing Economic Development in Under-Developed Countries, New York 1949.

Processes and Problems of Industrialization in Under-Developed Countries, New York 1955.

Economic Survey of Asia and the Far East 1960, Bangkok 1961.

Veith, Werner, u. Böckstiegel, Karl-H. : Der Schutz von ausländischem Vermögen im Völkerrecht, Studien zum europäischen Wirtschaftsrecht, Heft 4, Hrsg.: E. Langen, Baden-Baden 1962.

Vente, Rolf E. : Die technische Hilfe für Entwicklungsländer Bd. I, Heft 4 der Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Baden-Baden/Bonn 1961.

Die technische Hilfe für Entwicklungsländer Bd. II: Möglichkeiten und Grenzen der Ausbildung von Angehörigen der Entwicklungsländer in Industrieländern, Heft 5 der Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Baden-Baden/Bonn 1962.

Weber, Max : Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, 3 Bände, zweite, photo-mechanisch gedruckte Aufl., Tübingen 1923.

Die Weltbank - IFC und IDA, Hrsg.: Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, Frankfurt a.M. 1963.

Winkler, Hans-J. : Die Entwicklungsländer, 2. ergänzte Aufl., Heft 2 der Schriftenreihe zur Politik und Zeitgeschichte, Hrsg: Otto-Suhr-Institut an der Freien Universität Berlin und Landeszentrale für politische Bildungsarbeit Berlin, Berlin 1961.

Wittmann, Waldemar: Unternehmung und unvollkommene Information, Köln/Opladen 1959.

Witzel, Dietrich : In Indien investieren: Ja oder nein? Hrsg.: Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1960.

Steuervergünstigungen für deutsche Investoren in Indien, in: Außenhandel und Weltwirtschaft Bd. 5, Schriften der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Hrsg.: Karlrobert Ringel, Berlin 1961.

Wülker, Gabriele : In Asien und Afrika. Soziale und soziologische Wandlungen. Stuttgart 1962.

Zimmermann, Werner: Warum die Welt Frieden braucht - Aufbauprojekte in 5 Kontinenten, Düsseldorf 1959.

2. Aufsatzsammlungen und Beiträge in Sammelwerken

Alsdorf, Ludwig : Beiträge zur Geschichte von Vegetarismus und Rinderverehrung in Indien, Akademie der Wissenschaften und der Literatur, Abhandlungen der Geistes- und Sozialwissenschaftlichen Klasse, Jg. 1961, Wiesbaden 1962, S. 559-625.

Aubrey, Henry G. : Investment Decisions in Underdeveloped Countries, in: Capital Formation and Economic Growth, A Conference of the Universities' National Bureau Committee for Economic Research, New York 1955, S. 397-440.

Bauer, Peter T. : Entwicklungsländer, (II) Ökonomische Problematik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Hrsg.: Erwin von Beckerath u.a., 3. Bd., Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1960, S. 242-258.

Becher : Gesellschaftsrecht, in: Niederlassung im Ausland, Thailand, Ergänzungs-Lfg. VI/61, S. 1-8.

Behrendt, Richard F.: Entwicklungsländer, (I) Soziologische Problematik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Hrsg.: Erwin von Beckerath u.a., 3. Bd., Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1960, S. 230-241.

Beringe, (Harald) v.: Das Steuerrecht Pakistans. Änderungen durch den Finance Act, 1963, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 14/1964, Fach 6 Pakistan, Gruppe 2, S. 21-24.

Bertram, Hans, Dietzler, Karl, Scheven, Gunter : Absatzplanung in der Nähmaschinenindustrie, in: Absatzplanung in der Praxis, Hrsg.: Erich Gutenberg, Wiesbaden 1962, S. 9-32.

Clark, Colin : Population Growth and Living Standards, abgedruckt in: The Economics of Underdevelopment, 2. Aufl., Hrsg.: Amar N. Agarwala und Sampat P. Singh, Bombay 1960, S. 32-53.

Le Coutre, Walter : Beteiligungen, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd. I., 3. Aufl., Hrsg.: Hans Seischab und Karl Schwantag, Stuttgart 1956, Sp. 733-736.

Das, Prasanta K. : Die neuen Aufgaben des Managements in den Entwicklungsländern, in: Kontinente wachsen zusammen, Gesellschaftliche Auswirkungen der Industrialisierung in Europa, Asien und Afrika, Hrsg.: Klaus v. Bismarck und Friedrich Karrenberg, Stuttgart 1961, S. 24-37.

Fleck, R. : Gesellschaftsrecht in Thailand, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 9/1962, Fach 6 Thailand, Gruppe 3, S. 1-8.

Der thailändisch-deutsche Kapitalförderungsvertrag, in: Internationale Wirtschaftsbriefe Nr. 19/1964, Fach 6 Thailand, Gruppe 3, S. 7-8.

Das indisch-deutsche Kapitalförderungsabkommen, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 7/1965, Fach 6 Indien, Gruppe 3, S. 17-18.

Der pakistanisch-deutsche Kapitalförderungsvertrag, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 9/1965, Fach 6 Pakistan, Gruppe 3, S. 11-12.

Fürer, Artur : Probleme der industriellen Entwicklung, in: Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, Berner Beiträge zur Soziologie Bd. 7, Hrsg.: Richard F. Behrendt, Bern 1961, S. 251-290.

Gutenberg, Erich : Finanzierung und Sanierung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 1. Bd., 2. Aufl., Hrsg.: Heinrich Nicklisch u.a., Stuttgart 1938, Sp. 1739-1786.

Haberler, Gottfried: Außenhandel, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Hrsg.: Erwin von Beckerath u.a., Bd. 1, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1956, S. 457-477.

Haq, Mahbub Ul : Problems of Formulating a Development Strategy in Pakistan, in: Development Plans and Programmes, Studies in Development No. 1, Hrsg.: Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris 1964, S. 113-125.

Hoffmann, Paul G. : Globale Entwicklungshilfe, in: Europa, Bad Reichenhall, Nr. 9, September 1960.

Hoffmann, Walter G.: Industrialisierung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Hrsg.: Erwin von Beckerath u.a., 5. Bd., Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1956, S. 224-238.

Hofmann, Werner : Die Entwicklungsländer zwischen "Ost" und "West", in: Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, Berner Beiträge zur Soziologie Bd. 7, Hrsg.: Richard F. Behrendt, Bern 1961, S. 154-172.

Investment Criteria and Economic Growth, Papers Presented at a Conference Sponsored Jointly by the Center for International Studies and the Social Science Research Council, London 1961.

Jochimsen, Reimut : Über "Infrastrukturen" als Voraussetzungen einer funktionsfähigen Volkswirtschaft, in: Kulturen im Umbruch, Studien zur Problematik und Analyse des Kulturwandels in den Entwicklungsländern, Hrsg.: Gottfried-K. Kindermann, Freiburger Studien zu Politik und Soziologie, Hrsg.: Arnold Bergsträsser, Freiburg i.B. 1962, S. 29-44.

Kiesewetter, Bruno: Exportlieferungen an unterentwickelte Länder, in: Wirtschaftlich führen - Wirtschaftlich investieren, Vorträge des 13. Deutschen Betriebswirtschafter-Tages, Hrsg.: Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1960, S. 207-217.

Krüger, H.E. : Niederlassungsrecht in Indien, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 8/1957, Fach 6 Indien, Gruppe 3, S.1-16.

Niederlassungsrecht in Pakistan, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 21/1956, Fach 6 Pakistan, Gruppe 3, S. 1-10.

Praktische Hinweise für IFC-Kredite, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 22/1961, Fach 10 International, Gruppe 8, S. 21-36.

Maier, Hans J. : Das Europäische Übereinkommen über die Internationale Schiedsgerichtsbarkeit, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 5/1965, Fach 10 International, Gruppe 4, S. 39-50.

Meinhold, Helmut : Investitionen, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Hrsg.: Erwin von Beckerath u.a., 5. Bd., Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1956, S. 333-346.

Mennel, Annemarie : Steuervergünstigungen der Industriestaaten für private Kapitalanlagen in Entwicklungsländern, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 17/1964, Fach 10 International, Gruppe 2, S. 91-98.

Müller, Werner : Die Wirtschafts- und Sozialstruktur Indiens unter dem Einfluß der britischen Kolonialherrschaft, in: Kulturen im Umbruch, Studien zur Problematik und Analyse des Kulturwandels in Entwicklungsländern, Hrsg.: Gottfried-K. Kindermann, Freiburger Studien zu Politik und Soziologie, Hrsg.: Arnold Bergsträsser, Freiburg i.B. 1962, S. 253-277.

Nerreter, W. : Internationales Zinnabkommen, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 18/1963, Fach 10 International, Gruppe 1, S. 41-42.

Paranjape, Hari K.: Political and Administrative Problems of Implementing the Indian Plan, in: Development Plans and Programmes, Studies in Economic Development No. 1, Hrsg.: Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris 1964, S. 67-111.

Paulsen, Andreas : Die Eingliederung armer Länder in den Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Universitätstage 1960, Veröffentlichung der Freien Universität Berlin, Berlin 1960, S. 87-97.

Röpke, Wilhelm : Unentwickelte Länder, in: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Bd. (1953), Düsseldorf/München 1953, S. 63-113.

Sass, Gert : Die Einkommenbesteuerung der natürlichen und juristischen Personen in Thailand, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 15/1964, Fach 6 Thailand, Gruppe 2, S. 1-12.

Schmidt-Üllner, Heinz: Werbung in internationaler Sicht, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 9/1955, Fach 10 International, Gruppe 6, S. 23-30.

Schott, Rüdiger : Beiträge der Ethnologie zur Entwicklungsländerforschung, in: Kulturen im Umbruch, Studien zur Problematik und Analyse des Kulturwandels in Entwicklungsländern, Hrsg.: Gottfried-K. Kindermann, Freiburger Studien zu Politik und Soziologie, Hrsg.: Arnold Bergsträsser, Freiburg i.B. 1962, S. 9-28.

Sen, A.K. : Choice of Techniques of Production with Special Reference to East Asia, in: Economic Development with Special Reference to East Asia, Hrsg.: K. Berill, London 1964, S. 386-398.

Thalheim, Karl C. : Die wirtschaftliche Bedeutung der Erschließung unterentwickelter Gebiete, in: Für eine neue Weltwirtschaft, Berlin/Frankfurt a.M. 1950, S. 67-74.

Thomas, M.M. : Der Einfluß der industriellen Entwicklung auf die demokratische Ordnung, in: Kontinente wachsen zusammen, Gesellschaftliche Auswirkungen der Industrialisierung in Europa, Asien und Afrika, Hrsg.: Klaus v. Bismarck und Friedrich Karrenberg, Stuttgart 1961, S. 138-144.

Vakil, Chandulal N.: Indische Union, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Hrsg.: Erwin von Beckerath u.a., 5. Bd., Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1956, S. 198-208.

Weber, Wilhelm, Streißler, Erich : Erwartungen, Unsicherheit und Risiko, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Hrsg.: Erwin von Beckerath u.a., 3. Bd., Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1961, S. 330-339.

Wilcox, Clair : Pakistan, in: Planning Economic Development, Hrsg.: Everett E. Hagen, Homewood Ill. 1963, S. 52-79.

Würfele, Peter : Die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA), in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 18/1964, Fach 10 International, Gruppe 8, S. 37-40.

Pakistan; Einfuhr gebrauchter Maschinen, in: Internationale Wirtschafts-Briefe Nr. 16/1965, Fach 1 Kurznachrichten (IV) Nr. 268/1965, S. 637.

B. Einzelaufsätze in Zeitungen und Zeitschriften

1. Mit Verfasserangabe

Abegg, Lily : Fortschritte in Thailand, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 76 vom 30.3.1963, S. 2.

Ein Riesenskandal in Bangkok, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 84 vom 10.4.1964, S. 2.

Der indische und der chinesische Weg, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 243 vom 19.10.1964, S. 18.

Aubrey, Henry G. : The Role of the State in Economic Development, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 41 (1951), S. 266-273.

Baumann, Joachim : Neuere Tendenzen in der Investitionsgesetzgebung der Entwicklungsländer, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 5. Jahr, 1959, S. 237-240.

Behrens, Karl Chr.: Absatzwerbung in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 33. Jg., 1963, S. 257-273.

Berger, Rolf : Finanzierungsmöglichkeiten für deutsche Investoren durch die International Finance Corporation, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 8. Jahr, 1962, S. 266-267.

Finanzierungshilfen durch den Bund bei Investitionen in Entwicklungsländern, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 9. Jahr, 1963, S. 45-46.

Steuerliche Vergünstigungen für deutsche Investitionen in Entwicklungsländern, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 10. Jahr, 1964, S. 1-3.

Gefahren der Zentralverwaltungswirtschaft für Privatinvestitionen in Indien, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 10. Jahr, 1964, S. 229-231.

Vermögensschutz im Ausland durch Investitionsförderungsverträge, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11. Jahr, 1965, S. 1-11.

Beringe,(Harald) v.: Rechtsfragen bei Handelsgeschäften mit Indien, in: Der Betrieb, Beilage Nr. 12/59, 12. Jg., 1959.

Ausländische Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften in Indien, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 7. Jahr, 1961, S. 137-142.

Schachtelbeteiligungen im indischen Recht, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 7. Jahr, 1961, S. 222-223.

Rechtsprobleme der Entwicklungshilfe, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 8. Jahr, 1962, S. 1-6.

Billerbeck, Klaus : Die Privatwirtschaft stärker einschalten, in: Der Volkswirt, 17. Jg., 1963, S. 2166-2169.

Böckl, Rupert : Probleme bei der Ausfuhr von Fertigungsunterlagen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 9. Jahr, 1963, S. 234-235.

Böckstiegel, Karl-H.: Der gegenwärtige Schutz der Auslandsinvestitionen im allgemeinen Völkerrecht (Teil I und II), in: Der Betrieb, 17. Jg., 1964, S. 1471-1475 und S. 1507-1509.

Neue Entwicklungen im internationalen Enteignungsrecht, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 9. Jahr, 1963, S. 361-366.

Internationale Schiedsgerichtsbarkeit in Streitigkeiten zwischen Staaten und Privatunternehmen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11. Jahr, 1965, S. 101-106.

Böhmer, Otto : Schutz durch Rechtssicherheit bei privaten Auslandsinvestitionen, in: Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 6. Jahr, 1960, S. 165-167.

Börnstein, Ulrich : Investitionsschutzverträge mit Entwicklungsländern (I), in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 103 vom 4.5.1963, S. 2.

(Teil II), in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 105 vom 7.5.1963, S. 2.

(Teil III), in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 106 vom 8.5.1963, S. 2.

Börnstein, Ulrich : Die wirtschaftlichen Vorteile des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes für den Unternehmer, in: Der Betrieb, 17. Jg., 1964, S. 305-306.

Book, Heinz : Formen und Möglichkeiten der Absatzfinanzierung von Investitionsgütern (Maschinen und Anlagen), in: Der Betrieb, 18. Jg., 1965, S. 369-372.

Burmann, Hans, Fr.: Werbung und Wettbewerb deutscher Unternehmen im Ausland, in: Der Betrieb, 17. Jg., 1964, S. 1801-1805.

Conzelmann, Paulwalter: Probleme der Entwicklungsförderung. Ein Beitrag zur Diskussion um die Entwicklungsländer, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 80. Jg., 1960, S. 565-604.

Cron, Helmut : Thailand das Schaufenster des Westens in Asien, in: Deutsche Zeitung, Jg. 15, Nr. 153 vom 5.7.1960, S. 4.

Debatin, Helmut : Das Schachtelprivileg im Außensteuerrecht der Bundesrepublik Deutschland, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 5. Jahr, 1959, S. 189-191.

Das deutsch-pakistanische Doppelbesteuerungsabkommen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 6. Jahr, 1960, S. 33-36.

Das deutsch-indische Doppelbesteuerungsabkommen als steuerliche Grundlage für Investitionen in Indien, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 7. Jahr, 1961, S. 6-12.

Wesen und Anwendung der Doppelbesteuerungsabkommen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 8. Jahr, 1962, S. 61-67.

Die Doppelbesteuerungsabkommen als Instrument der Steuerersparnis, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 8. Jahr, 1962, S. 333-337.

OECD-Modellabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (Teil I und II), in: Blick durch die Wirtschaft, Jg.6, Nr. 193 vom 22.8.1963, S. 2, und Nr. 194 vom 23.8.1963, S. 2.

Ergänzung der deutsch-pakistanischen Doppelbesteuerung, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 215 vom 17.9.1963, S. 2.

Debatin, Helmut : Das OECD-Musterabkommen zur Vermeidung der internationalen Doppelbesteuerung, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 9. Jahr, 1963, S. 289-295.

Dechamps, Bruno : Südasien in Bewegung, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 197 vom 27.8. 1963, S. 1.

Disch, Wolfgang K.A.: Marketingbrief aus Karachi, in: die absatzwirtschaft, Zeitschrift für Marketing, 7. Jg., 1964, S. 16-18.

Donner, Otto : Unbehagen über die Entwicklungshilfe, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 179 vom 4.8.1962, S. 5.

Eick, Jürgen : Industrialisierung aus dem Nichts, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 277 vom 26.11.1960, S. 5.

Eisemann, Frédéric: Verbindlichkeit von Schiedsklauseln in Indien, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 10.Jahr, 1964, S. 125-126.

Fink, Katharina : Kriterien industrieller Investitionsentscheidungen, in: Der Betrieb, 18. Jg., 1965, S. 982-985.

Fischoeder, Georg : Deutsche Privatinvestitionen in Pakistan (Teil I-III), in: Mitteilungen Nr. 158-160, Hrsg.: VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH in Zusammenarbeit mit der Bundesstelle für Aussenhandelsinformation, 14. Jg., Frankfurt/M. 1964.

Garner, Robert, L.: The Provision, Accumulation and Management of Capital in a Developing Country, Thwelfth International Congress of Scientific Management, Australia, 2 March 1960.

Grasmann, Günther : Steuerliche Maßnahmen zur Förderung der privaten Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 6. Jahr, 1960, S. 257-263.

Gupta, Shiam S.L. : Industrialisierung und Kastenwesen in Indien, in: Wirtschaftsdienst, 36.Jg., 1956, S. 451-453.

Heining, Arnold : Das OECD-Musterabkommen zur Beseitigung der internationalen Doppelbesteuerung, in: Steuer und Wirtschaft, XLI. Jg., 1964, Sp. 457-466.

Hoffmann, Walther G.: Wachstumsnotwendige Wandlungen in der Sozialstruktur der Entwicklungsländer, in: Kyklos, Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. XV (1962), S. 80-94.

Hoffmannsthal, E.v.: Eine Konvention für die Behandlung konfiszierten Eigentums, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 5. Jahr, 1959, S. 145.

Horn : Entwicklungsländer verlangen Zollpräferenzen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 9. Jahr, 1963, S. 267-268.

Hunck, Joseph M. : Indiens Wirtschaft nach Nehrus Tod, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 129 vom 9.7.1964, S. 5.

Deutsche Indienhilfe besser als ihr Ruf, in: Handelsblatt, 20. Jg., Nr. 126 vom 5.7.1965, S. 5.

Widia-Hartmetall aus indischer Produktion, in: Handelsblatt, 20. Jg., Nr. 152 vom 10.8.1965, S. 4.

Kern, Ernst : Die Investitionsförderungsverträge der Bundesrepublik und die deutsche Entwicklungshilfe, in: Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 82 vom 3.5.1963.

Kilger, Wolfgang : Der Faktor Arbeit im System der Produktionsfaktoren, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 32. Jg., 1961, S. 597-611.

Klinger, K. : Das unternehmerische Fingerspitzengefühl im Spiegel der Betriebswirtschaftslehre, in: Der Betrieb, 17. Jg., 1964, S. 629-630.

Knauer, Manfred : Verlustausgleich und Doppelbesteuerungsabkommen, in: Steuer und Wirtschaft, XLI. Jg., 1964, Sp. 155-162.

König, Norbert : Die Weltbank als Schiedsrichter? In: Der Volkswirt, 17. Jg., 1963, S.2519-2520.

Kopp, F. : ERP-Entwicklungshilfegesetz verkündet, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 7. Jahr, 1961, S. 171-172.

Kosiol, Erich : Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 31. Jg., 1961, S. 129-136.

Kruse, Albrecht : Fehlerquellen in Entwicklungsprogrammen, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 116. Bd. (1960), S. 402-430.

Kuin, Pieter : Öffentliche oder private Investitionen bei der Entwicklungshilfe? Protokoll, Neunzehntes Mittwochsgespräch des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv vom 21. Januar 1959.

Economic Development Through an Expanded Flow of International Private Investment, Document No. 520/48 der International Chamber of Commerce, Paris 1960.

Meissner, Hans G. : Projektanalyse von Industrialisierungsvorhaben in den Entwicklungsländern, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 34. Jg., 1964, S. 595-606.

Merk, Gerhard : Der Zinssatz und Kapitalverschiebungen nach Entwicklungsländern, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. XIX (1959), S. 494-496.

Zur Frage der Zinselastizität der Investitionen, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 114. Bd. (1958), S. 454-467.

Hängt die Investitionshöhe vom erwarteten Gewinn ab? In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 114. Bd. (1958), S. 652-663.

Wahrscheinlichkeitstheorie und Investitionstheorie, in: Welt-Wirtschafts-Archiv, Bd. 81 (1958), S. 66-79.

Meyer-Marsilius, H.J.: Juristische Aufgaben der deutschen Auslandshandelskammern, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 5. Jahr, 1959, S. 168-169.

Mezger, E. : Schiedsvereinbarungen in internationalen Verträgen, insbesondere in Konzessionsverträgen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 10.Jahr, 1964, S. 201-206.

Papanek, Gustav F.: The Development of Entrepreneurship, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Bd. 52 (1962), S. 46-58.

Paulsen, Andreas : Unternehmer und Unternehmerleistungen in Entwicklungsländern, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 175 (1963), S. 385-411.

Randow, Olof v. : Ayub Khan appelliert an die Jugend, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 204 vom 4.9.1963, S. 2.

Rhein, Eberhard : Entwicklungsplanung und Wirtschaftsordnung in den Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst, 42. Jg. (1962), S. 251-258.

Roeper, Hans : Wirtschaftswachstum durch Inflation? In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 201 vom 31.8.1963, S. 5.

Salin, Edgar : Unterentwickelte Länder: Begriff und Wirklichkeit, in: Kyklos, Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. XII (1959), S. 402-427.

Sass, Gert : Zur Auslegung der in Doppelbesteuerungsabkommen übernommenen OECD-Klausel über die Nichtdiskriminierung von Betriebsstätten, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11. Jahr, 1965, S. 106-110.

Sauvy, H. : Berufswechsel und Berufsausbildung als Bedingungen und Folgen des Fortschritts, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. XV (1956), S. 146-153.

Scheuing, Eberhard: Zur Abwertung der Intüition, in: Der Betrieb, 17. Jg., 1964, S. 818.

Schmitt, Matthias : Mehr Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 130 vom 7.6.1963, S. 21.

Schröder, S. : Betriebsstätten im Ausland, in: Der Betrieb, 17. Jg., 1964, S. 1566-1569.

Schulze-Brachmann, A.: Einzelfragen zum Entwicklungshilfe-Steuergesetz, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 10.Jahr, 1964, S. 3-7.

Seelmann-Eggebert, Rolf: Plädoyer für die Völkerkunde, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 92 vom 21.4.1965, S. 24.

Seitz, Gerhard : Zur praktischen Bedeutung von Investitionsrechnungen, in: Der Betrieb, 18. Jg., 1965, S. 563-564.

Shaffer, Ernst N. : Das schiefe Deutschlandbild der indischen Presse, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 76 vom 21.4.1964, S. 2.

Es stürmt in Indiens Sprachenbabel, in: Handelsblatt, 20. Jg., Nr. 43 vom 3.3.1965, S. 2.

Shenoy, B.R. : In Indien sind Milliarden vertan worden, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 158 vom 11.7.1964, S. 2.

Singer, H.W. : Probleme der Industrialisierung in unterentwickelten Ländern, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. XV (1956), S. 90-98.

Vakil, Chandulal, und Brahmand, P.P.: Technische Kenntnis und Managerkapazität als begrenzende Faktoren der industriellen Expansion in unterentwickelten Ländern, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. XV (1956), S. 81-89.

Veith, Werner : OECD-Entwurf einer Konvention über Vermögen im Ausland, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 9. Jahr, 1963, S. 29-30.

Probleme eines multilateralen Garantiefonds für Auslandsinvestitionen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 10. Jahr, 1964, S. 133-138.

Die Bedeutung des Eigentumsschutzes gegen politische Risiken und deren Einfluß auf unternehmerische Entscheidungen, in: Der Betrieb, 17. Jg., 1964, S. 59-61.

Vormbaum, H. : Wechselbeziehungen zwischen den fixen Kosten und dem betriebswirtschaftlichen Elastizitätsstreben, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 29. Jg., 1959, S. 193-205.

Witzel, Dietrich: Investitionsmöglichkeiten in Indien noch verbesserungsfähig (Teil I und II), in: Mitteilungen Nr. 76 und 77, Hrsg.: VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH in Zusammenarbeit mit der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 14. Jg., Frankfurt/M.1964.

Die Bevölkerungslavine bedroht Indien, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 2 vom 4.1.1965, S. 5.

Wülker, Gabriele : Partner=Betriebe in Indien, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr.10 vom 13.1.1965, S. 17.

2. Ohne Angabe des Verfassers

Achtjahrplan für Thailands Fernstraßen, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 83 vom 30.4.1964, S. 7.

Ausbau der indischen Glühlampenproduktion, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 151 vom 4.7.1963, S. 2.

Batelle untersucht Markt in Pakistan, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 237 vom 9.12.1964, S. 6.

Besteuerung von deutschem Personal in Indien, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 8. Jahr, 1962, S. 171.

Bisher 100 000 indische Tata-Mercedes-Lastkraftwagen, in: Handelsblatt, 20. Jg., Nr. 113 vom 15.6.1965, S. 6.

Deutsche Bank beteiligt sich an Indischer Entwicklungsbank, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14. Jg., 1961, S. 241.

Einfuhr gebrauchter Maschinen nach Indien, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 17. Jg., 1963, S. 457-458.

Entwicklungs-Versicherungsfonds, in: Entwicklungsländer, Zeitschrift für Information und Diskussion über wirtschaftliche und soziale Zusammenarbeit, 3. Jg., 1961, S. 115.

Entwürfe von Abkommen zum Schutze der Auslandsinvestitionen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 5. Jahr, 1959, S. 150-151.

ERP-Kredite zur Förderung von Investitionen in Entwicklungsländern, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 8. Jahr, 1962, S. 84 und 315.

Establishing a Business in Thailand, in: Overseas Business Reports, Hrsg.: Department of Commerce United States of America, OBR-63-27, Januar 1963.

Extract from Ebasco Report on the Feasibility of Production of Soda Ash and Caustic Soda in Thailand, Januar 1963.

Familienplanung in Pakistan, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 240 vom 16.10.1963, S. 3.

Fortschreitende Industrialisierung in Thailand, in: Nachrichten für den Außenhandel vom 30.3. 1965.

Die Genfer Kompromisse (Teil I und II), in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 141 vom 22.6. 1964, S. 2, und Nr. 144 vom 25.6.1964, S. 2.

Günstige Entwicklung der Weltbanktochter IFC, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 207 vom 7.9.1964, S. 2.

Hohe Besteuerung des privaten Einkommens in Indien, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 195 vom 24.8.1964, S. 2.

Die IDA braucht Geld, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 229 vom 3.10.1963, S. 2.

Die IFC macht von ihren neuen Vollmachten Gebrauch, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 228 vom 2.10.1963, S. 2.

Das indische Zollgesetz 1962, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 17. Jg., 1963, S. 910.

Indien will bis 1970 Stromerzeugung verdoppeln, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 162, vom 16.7.1964, S. 2.

Indien hat ein kompliziertes Steuersystem, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 190 vom 18.8.1964, S. 2.

In Indien ist die Form der Kapitalgesellschaft vorteilhaft, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 194 vom 22.8.1964, S. 2.

Indien will private deutsche Investitionen garantieren, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 245 vom 21.10.1964, S. 25.

Indien begrüßt ausländische private Investitionen, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 8, Nr. 8 vom 11.1.1965, S. 2.

Internationale Koordinierung der Finanzhilfe, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 227 vom 1.10.1963, S. 2.

Investitions-Förderabkommen mit Indien unterzeichnet, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 201 vom 19.10.1964, S. 5.

Kriterien für den Lebensstandard in den Entwicklungsgebieten, in: Wirtschaftsdienst, 41. Jg., 1961, S. 202-206.

Am Mekong läuft die Entwicklung an, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 75 vom 20.4.1964, S. 5.

Niedriges Durchschnittseinkommen in Bangkok, in: Nachrichten für den Außenhandel vom 24.8.1963.

Ein neues Tempo-Werk in Indien, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 44 vom 4.3.1964, S. 5.

Qualifizierte Inder fahren in der Privatwirtschaft besser, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 166 vom 22.7.1963, S. 2.

Pakistan schränkt Import ein, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 17. Jg., 1963, S. 58.

Pakistan führt gebrauchte Maschinen ein, in: Handelsblatt, 20. Jg., Nr. 92 vom 13.5.1965, S. 5.

Planung braucht die private Initiative nicht zu beschränken, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 238 vom 13.10.1964, S. 2.

Private Entwicklungshilfe für Jamshedpur, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 7, Nr. 256 vom 3.11.1964, S. 5.

Schutz deutscher Kapitalanlagen in Indien (Teil I-IV), in: Außenwirtschafts-Berater, Beilagen Nr. 8-11 zum Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11. Jahr, 1965.

Die Skala der Löhne in Indien, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 171 vom 27.7.1963, S. 2.

Thailands Entwicklung macht Fortschritte, in: Handelsblatt, 18. Jg., Nr. 223 vom 21.11.1963, S. 4.

Thailand gegen kostspielige Experimente, in: Handelsblatt, 19. Jg., Nr. 11 vom 17./18.1.1964, S. 4.

Thailand - Maßnahmen gegen Überfremdung der einheimischen Wirtschaft, in: Außenwirtschafts-Berater, Beilage Nr. 4 zum Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11. Jahr, 1965, S. 4.

Verhandlungen über ein deutsch-thailändisches Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11. Jahr, 1965, S. 155.

Wecker für das neue Indien, in: Entwicklungsländer, Zeitschrift für Information und Diskussion über wirtschaftliche und soziale Zusammenarbeit, 3. Jg., 1961, S. 60.

Die Weltbank fördert private Investitionen, in: Blick durch die Wirtschaft, Jg. 6, Nr. 88 vom 16.4.1963, S. 2.

Zahlungsprobleme der Entwicklungsländer, in: Handelsblatt, 18. Jg., Nr. 172 vom 10.9.1963, S. 2.

C. Sonstige Veröffentlichungen

1. Von Organisationen

Board of Investment: Outline of Revenue Taxes, Bangkok 1963.

Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Pakistan, Merkblätter für den deutschen Außenhandel, 2. Aufl., Berlin/Bielefeld/München 1959.

Ostpakistan als Handelspartner, Mitteilungen Nr. 18, 9. Jg., Köln 1959.

Werbung im Ausland - Pakistan, Mitteilungen Nr. 80, 9. Jg., Köln 1959.

Werbung im Ausland - Indien, Mitteilungen Nr. 82, 9. Jg., Köln 1959.

Kapitalinvestitionen in Pakistan, Mitteilungen Nr. 111, 9. Jg., Köln 1959.

Die Problematik der Entwicklungshilfe am Beispiel Indiens, Mitteilungen Nr. 26, 10. Jg., Köln 1960.

Westpakistan als Handelspartner, Mitteilungen Nr. 50, 10. Jg., Köln 1960.

Arbeits- und Lohnverhältnisse in der pakistanischen Industrie, Marktinformationsdienst Nr. A/334, Köln 1960.

Südostasiatische Entwicklungsgebiete, Köln 1961.

Ostpakistan, Mitteilungen Nr. 17, 11. Jg., Köln 1961.

Merkblatt für Kapitalanlagen im Ausland - Thailand, Mitteilungen Nr. 29, 11. Jg., Köln 1961.

Kapazitätslücken in Indiens Industrie, Mitteilungen Nr. 162, 11. Jg., Köln 1961.

Kapazitätslücken in Indiens Industrie, Mitteilungen Nr. 59, 12. Jg., Köln 1962.

Steuervergünstigungen für ausländische Manager und Techniker in Indien, Mitteilungen Nr. 69, 12. Jg., Köln 1962.

Strukturbild und Entwicklungstendenzen der thailändischen Wirtschaft, Marktinformationsdienst Nr. A/579, Köln 1963.

Struktur und Entwicklung der indischen Wirtschaft 1962/63, Marktinformationsdienst Nr. A/628, Köln 1963.

Struktur und Entwicklung der pakistanischen Wirtschaft 1962/63, Marktinformationsdienst Nr. A/653, Köln 1963.

Central Board of Revenue: Tax in Pakistan, Karachi 1960.

Deutsch-Indische Handelskammer: Rundschreiben D 2/64, Bombay/Calcutta/Delhi/Düsseldorf 1964.

Rundschreiben D 3/64, Bombay/Calcutta/ Delhi/Düsseldorf 1964.

Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit: Möglichkeiten einer Zusammenarbeit mit der Deutschen Entwicklungsgesellschaft, Köln 1963.

Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry: Die Entwicklung der Privatindustrien innerhalb der Fünfjahrespläne, New Delhi 1964.

Goodwill-Reise nach Ostasien, Bericht der Deutschen Industriedelegation, 13. Februar - 20. März 1956, Hrsg.: Bundesverband der Deutschen Industrie.

Guide to Foreign Investors, Hrsg.: Bangkok Bank Ltd., Bangkok 1959.

Guide to Investment in Pakistan, Hrsg.: Investment Promotion Bureau, Ministry of Industries, Government of Pakistan, Karachi 1959.

Hand Book of the Second Five-Year Plan 1960-65, Hrsg.: Embassy of Pakistan, Washington 1961.

Hinweise für das Pakistan-Geschäft, Mitteilungen Nr. 49, Hrsg.: VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH in Zusammenarbeit mit der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 15. Jg., Frankfurt/M. 1965.

India-Guide for Foreign Investors, Hrsg.: Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry and Indian National Committee of the International Chamber of Commerce, 2. Aufl., New Delhi 1961.

Indian Investment Centre: ...Exchange Control, New Delhi 1961.

...Objects and Functions, New Delhi, 1962.

...Basic Facts of the Indian Economy, New Delhi 1962.

...Taxation, New Delhi 1962.

...Supplement to Taxation, New Delhi 1963.

...Company Law, New Delhi 1964.

Industrial Investment Schedules, Hrsg.: Investment Promotion Bureau, Ministry of Industries, Government of Pakistan, Karachi 1960.

Industries for Foreign Investment (Illustrative List), Hrsg.: Investment Promotion Bureau, Ministry of Industries, Government of Pakistan, Karachi 1960.

International Chamber of Commerce: Public and Private Investment in Economic Development, Broschure 179, Paris 1955.

Taxation of Income Originating in Countries in Process of Development, Broschure 197, Paris 1959.

Attracting Foreign Investment, Broschure 200, Paris 1959.

Intertechnik, Mitteilungen des Instituts für Internationale technische Zusammenarbeit an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen, Hrsg.: D.H. Schwencke, Aachen 1961.

Investment Opportunities in Pakistan, Hrsg.: Department of Investment Promotion & Supplies (Investment Promotion Wing), Ministry of Industries - Natural Resources and Works, Government of Pakistan, Karachi 1963.

Investment Proposals Sanctioned by the Investment Promotion Wing, Department of Investment Promotion & Supplies, April 1959 to June 1963, Hrsg.: Department of Investment Promotion & Supplies, Ministry of Industries & Natural Resources, Industrial Division, Government of Pakistan, Karachi 1963.

Merkblatt für Kapitalanlagen im Ausland - Pakistan, Mitteilungen Nr. 56, Hrsg.: VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH in Zusammenarbeit mit der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 15. Jg., Frankfurt a.M. 1965.

Ostasiatischer Verein Hamburg-Bremen e.V.: Bericht über das Jahr 1960, Hamburg 1961.

Bericht über das Jahr 1961, Hamburg 1962.

Bericht über das Jahr 1962, Hamburg 1963.

Revised Industrial Investment Schedule, Hrsg.: The Department of Investment Promotion & Supplies, Ministry of Industries and Natural Resources, Government of Pakistan, Karachi 1963.

Statistical Outline of India 1961, Hrsg.: Tata Industries Private Limited, Bombay 1961.

Steuerveränderungen in Indiens Haushalt für 1964/65, Mitteilungen Nr. 151, Hrsg.: VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH in Zusammenarbeit mit der Bundesstelle für Aussenhandelsinformation, 14. Jg., Frankfurt/M. 1964.

Wirtschafts- und Sozialstatistisches Handbuch, Hrsg.: Prof. Gleitze, Köln 1960.

Yearbook of International Trade Statistics 1961, Hrsg.: United Nations, New York 1963.

Yearbook of National Accounts Statistics 1963, Hrsg.: United Nations, New York 1964.

2. Diverses (Internationale Abkommen, Gesetze etc.)

Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung von Indien zur Vermeidung der Doppelbesteuerung des Einkommens, in: Bundessteuerblatt, Jg. 1960, Teil I, S. 429-444.

Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Islamischen Republik Pakistan zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Verhinderung der Steuerverkürzung bei den Steuern vom Einkommen, in: Bundessteuerblatt, Jg. 1960, Teil I, S. 400-413.

Bekanntmachung vom 27. November 1964 eines Regierungsabkommens über den Schutz deutscher Kapitalanlagen in Indien vom 15. Oktober 1964, in: Bundesanzeiger, Nr. 235 vom 16.12.1964.

Erlaß betr. körperschaftsteuerliche Behandlung von Organschaften; hier Anrechnung vom Organ gezahlter nach § 19a KStG anrechenbarer ausländischer Steuern, in: Bundessteuerblatt, Jg. 1961, Teil II, S. 76.

Erlaß betr. Pauschalierung der Einkommensteuer und Körperschaftsteuer für ausländische Einkünfte (§ 34c Abs. 3 EStG, § 19a KStG), in: Bundessteuerblatt, Jg. 1959, Teil II, S. 108-110 und 132-133.

Freundschafts-, Handels- und Schiffahrtsvertrag zwischen dem Deutschen Reich und dem Königreich Siam, in: Reichsgesetzblatt, Jg. 1938, Teil II, S. 51-53.

Gesetz über die Feststellung des Bundeshaushaltsplans für das Rechnungsjahr 1964 (Haushaltsgesetz 1964) vom 13. Mai 1964, in: Bundesgesetzblatt, Jg. 1964, Teil II, S. 477-485.

Gesetz über die Finanzierungshilfe für Entwicklungsländer aus Mitteln des ERP-Sondervermögens (ERP-Entwicklungshilfegesetz), in: Bundesgesetzblatt, Jg. 1961, Teil II, S. 577-578.

Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern (Entwicklungshilfe-Steuergesetz), in: Bundesgesetzblatt, Jg. 1963, Teil I, S. 1013-1015.

Gesetz zu dem Vertrag vom 13. Dezember 1961 zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Königreich Thailand über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen, in: Bundesgesetzblatt, Jg. 1964, Teil II, S. 687-701.

Gesetz zu dem Vertrag vom 25. November 1959 zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Pakistan zur Förderung und zum Schutz von Kapitalanlagen, in: Bundesgesetzblatt, Jg. 1961, Teil II, S. 793-803.

International Finance Corporation: Articles of Agreement of the International Finance Corporation and Explanatory Memorandum, o.O. 1955.

Konvention über Vermögen im Ausland mit Kommentaren, Reden und neuem Schrifttum, Heft 3 der Schriftenreihe der Gesellschaft zur Förderung des Schutzes von Auslandsinvestitionen e.V., o.O., o.J. (1961).

Liebich, F.K.: Das GATT. Eine Textausgabe des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens begleitet von einigen für die Anwendung des GATT wichtigen Protokollen, Bd. 19 der Schriftenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft, Hrsg.: H. Rieber, Baden-Baden/Bonn 1961.

Richtlinien für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland, in: Bundesanzeiger, Nr. 146 vom 4.8.1962.

Verordnung über die Entwicklungsländer im Sinn des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes, in: Bundessteuerblatt, Jg. 1964, Teil I, S. 354.

Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen

a.a.O.	-	am angeführten Ort
AG	-	Aktiengesellschaft
AktG	-	Aktiengesetz
Art.	-	Artikel, Article
Aufl.	-	Auflage
AWD	-	Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters
BfA	-	Bundesstelle für Außenhandelsinformation
BGBl	-	Bundesgesetzblatt
BStBl	-	Bundessteuerblatt
Entwicklungsländer	-	Entwicklungsländer, Zeitschrift für Information und Diskussion über wirtschaftliche und soziale Zusammenarbeit
ERP	-	European Recovery Program
EStDV	-	Einkommensteuer-Durchführungsverordnung
EStG	-	Einkommensteuergesetz
FAO	-	Food and Agricultural Organization
FAZ	-	Frankfurter Allgemeine Zeitung
GATT	-	General Agreement on Tariffs and Trade
GmbH	-	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HdS	-	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften
Hrsg.	-	Herausgeber
ICC	-	International Chamber of Commerce
IFC	-	International Finance Corporation
IWB	-	Internationale Wirtschafts-Briefe
IWF	-	Internationaler Währungsfonds
KStG	-	Körperschaftsteuergesetz
Lfg.	-	Lieferung
NF	-	Neue Folge
OAV	-	Ostasiatischer Verein Hamburg-Bremen e.V.
OECD	-	Organization for European Cooperation and Development
o.V.	-	ohne Verfasserangabe
PARTAA	-	PARTAA-Partnerschaft mit Asien und Afrika e.V.
RGBl	-	Reichsgesetzblatt
Schmollers Jahrbuch	-	Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft
Sec.	-	Section
StAnpG	-	Steueranpassungsgesetz
VWD	-	VWD-Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH
ZfB	-	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfN	-	Zeitschrift für Nationalökonomie

Währungstabelle
(Goldparität IWF)

Land und Landeswährung	Währungseinheiten für DM 100.-	US-$ 1.-	DM für 100 Währungseinheiten
Indien			
Indische Rupie (Rs)	119,05	4,7619	84,00
Pakistan			
Pakistanische Rupie (pRs)	119,05	4,7619	84,00
Thailand			
Baht	520,00	20,8000	19,23

Lebenslauf

Am 28. Januar 1937 wurde ich als Sohn des Schlossers Wilhelm Gropengießer und seiner Ehefrau Gertrud geb. Göcht in Glienicke bei Berlin geboren. Nach dem Grundschulbesuch in Cottbus (Niederlausitz) und Berlin trat ich im Herbst 1947 in die Friedrich-Engels-Schule in Berlin ein, die ich im März 1956 mit dem Reifezeugnis verließ. Im April 1956 begann ich eine kaufmännische Lehre bei der Berliner Disconto Bank AG, Berlin, die ich im Herbst 1958 mit der Kaufmannsgehilfenprüfung abschloß. Im Wintersemester 1958/59 fing ich an der Freien Universität Berlin mit dem Studium der Betriebswirtschaft an. Am 2. Mai 1963 erwarb ich den Grad eines Diplom-Kaufmannes an der Freien Universität Berlin. Danach war ich zwei Jahre als Direktionsassistent in der Rechts- und Steuerabteilung eines Versicherungskonzerns in Düsseldorf tätig. In den Jahren 1963 bis 1965 entstand die vorliegende Arbeit. Seit dem Frühjahr 1965 bin ich als Mitarbeiter in der Steuerabteilung eines Elektrounternehmens in Berlin.